Estratificación Social y Desigualdad

El conflicto de clase en perspectiva histórica, comparada y global.



Harold R. Kerbo

QUINTA EDICIÓN





ESTRATIFICACION SOCIAL Y DESIGUALDAD

EL CONFLICTO DE CLASE EN PERSPECTIVA HISTÓRICA, COMPARADA Y GLOBAL

QUINTA EDICIÓN

Harold R. Kerbo

Universidad Politécnica del Estado de California
San Luis Obispo

Traducción
María Teresa Casado

Adaptación y revisión técnica
Miguel Requena
Juan Jesús González
(Universidad Nacional de Educación a Distancia)



MADRID • BUENOS AIRES • CARACAS • GUATEMALA • LISBOA • MÉXICO
NUEVA YORK • PANAMÁ • SAN JUAN • SANTAFÉ DE BOGOTÁ • SANTIAGO • SÃO PAULO
AUCKLAND • HAMBURGO • LONDRES • MILÁN • MONTREAL • NUEVA DELHI • PARÍS
SAN FRANCISCO • SIDNEY • SINGAPUR • ST. LUIS • TOKIO • TORONTO

ESTRATIFICACIÓN SOCIAL Y DESIGUALDAD

McGRAW-HILL/INTERAMERICANA DE ESPAÑA, S. A. U.
Edificio Valrealty, 1.ª Planta
Basauri, 17
28023 Aravaca (Madrid)

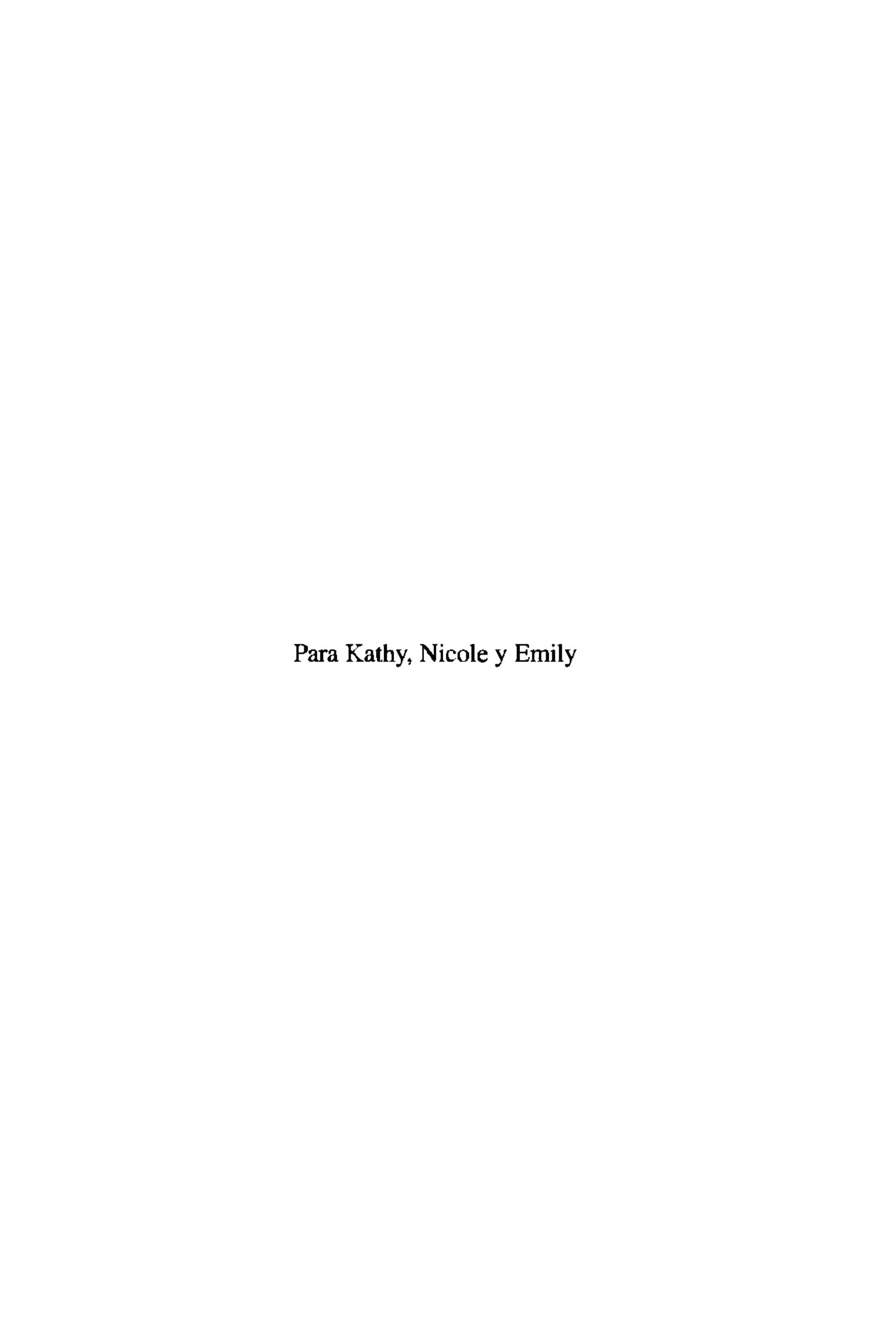
Traducido de la quinta edición en ingles de
Social stratification and inequality: class conflict in historical, comparative, and global perspective

Published by McGraw-Hill, a business unit of The McGraw-Hill Companies, Inc., 1221 Avende of the Americas, New York, NY, 10020. Copyright © 2003, 2000, 1996, 1991, 1983, by the MacGraw-Hill Companies. Inc. All rights reserved.
ISBN: 0072487704

ISBN: 84-481-3793-0
Depósito legal: M. 967-2004

Diseño de cubierta: Jenny El-Shamy
Composición de cubierta: Creativos Arga
Compuesto en MOIRE Composición, S. L.
Impreso en Fareso, S.A.

IMPRESO EN ESPAÑA - PRINTED IN SPAIN



Para Kathy, Nicole y Emily

PREFACIO

Desde principios de la década de los ochenta, cuando se publicó la primera edición del presente libro, la desigualdad de la renta en Estados Unidos ha crecido año tras año sin parar. De hecho, comparado con otras naciones industriales, Estados Unidos pasó de tener en la década de los sesenta un nivel medio de desigualdad de la renta a ocupar la posición más alta en los primeros años ochenta. La «producción ajustada», el recorte de costes y los menores salarios y beneficios que ofrecen las empresas estadounidenses han mantenido viva la tendencia hacia una mayor desigualdad durante los años noventa. Con la tasa de desempleo más baja de muchas décadas, los últimos años noventa dieron un ligero respiro a los grupos de renta más baja de Estados Unidos. La renta de los estadounidenses más pobres dejó al menos de disminuir, aunque siguiera creciendo la desigualdad de la renta general. Lo que se debe subrayar es que, aun con la tasa más baja de desempleo de muchas décadas y la mayor expansión económica de la historia de EE. UU., seguía habiendo mucha más pobreza en Estados Unidos que en casi todas las demás naciones industriales, incluso entre muchas personas que trabajaban a tiempo completo. En los últimos años algo ha cambiado significativamente en la naturaleza de la estratificación social en Estados Unidos que ha hecho posible esta situación. Como ya señalé en la tercera edición de este libro, a los trabajadores de otros países les sigue preocupando llegar a sufrir el mismo destino a medida que sus elites corporativas intentan mantenerse a tono con los recortes llevados a cabo por las corporaciones de los Estados Unidos.

Sin embargo, en 2002 Estados Unidos ha experimentado una recesión (esperemos que) suave y librado una guerra en Afganistán tras los ataques terroristas del 11 de Septiembre que produjeron casi 3.000 víctimas. Han vuelto a aumentar la tasa de desempleo, la cantidad de personas sin techo y el hambre. Cuando se hagan públicas las cifras oficiales de 2002 sobre pobreza y desigualdad de la renta, muy probablemente también habrán experimentado incrementos. En otras palabras, igual que en las dos décadas pasadas, volvemos a un lento crecimiento económico con escasos beneficios, si es que se ha producido alguno, para la mitad inferior de la población estadounidense. Sin embargo, a esto se suma el nuevo y peligroso

hecho de que, a diferencia de lo que ocurrió en décadas anteriores, la «reforma del sistema del bienestar» de 1996 retiró la «red de seguridad» que había salvado a la mayoría de los pobres estadounidenses en las recesiones económicas anteriores.

Como señalé en las ediciones anteriores del presente libro, mi tarea principal ha sido proporcionar un examen general y actualizado de la estratificación social de las sociedades humanas. Mi interés principal es la estratificación social de Estados Unidos y lo que está ocurriendo en este país. Sin embargo, el libro incluye una extensa información histórica y comparada que nos ayuda a comprender mejor el resto del mundo así como los Estados Unidos de hoy. Como Seymour Martin Lipset (1996:17) ha dicho recientemente: «Los que sólo conocen un país no conocen ninguno». Volveremos a ver que la estratificación social de Estados Unidos difiere en muchos aspectos de la estratificación social en otras naciones industriales: si no analizamos otros países, obviaremos este importante hecho y, por lo tanto, perderemos la oportunidad de preguntarnos en qué difiere exactamente la estratificación de Estados Unidos y, lo que es más importante, por qué.

Una cuestión que cobra cada vez más importancia es la de reconocer la existencia y el impacto de una estratificación mundial. La expansión económica más duradera de la historia de Estados Unidos (desde principios de los noventa hasta 2001), durante la que creció la desigualdad e incluso la pobreza, no se puede entender sin hacer referencia al sistema de estratificación mundial en el que las empresas estadounidenses están intentando competir. Es más, con mil trescientos millones de personas en el mundo que viven con menos de un dólar al día, cifra que está aumentando en algunas regiones del planeta, la desigualdad mundial ha pasado a ser un problema aún más grave. La primera protesta que se manifestó durante la reunión de la Organización Mundial del Comercio en Seattle en otoño de 1999 empezó a otorgar más importancia a esta realidad de la pobreza mundial. Los ataques terroristas contra los Estados Unidos hicieron que aumentara el número de personas que se detenían a considerar la relación entre la violencia política y la pobreza mundial, y las encuestas de opinión realizadas a finales de 2001 indicaron que muchas personas en el mundo creen que la política exterior y económica de Estados Unidos tiene en parte la culpa del aumento de la pobreza en el mundo (*International Herald Tribune,* 19 de diciembre de 2001). Como veremos en un capítulo parcialmente nuevo al final del presente libro, hay muchas evidencias que sugieren que la opinión mundial no está totalmente equivocada.

En su mayor parte, esta quinta edición ha sido extensamente actualizada. Se proporcionan nuevos datos en todo el libro. Sin embargo, los principales cambios de esta edición son un nuevo capítulo al final del libro sobre la desigualdad mundial y los países menos desarrollados y los epígrafes sobre las desigualdades de género y raciales/étnicas.

Antes de terminar este prefacio debo advertir de que, igual que en la primera edición, la orientación básica de este libro sigue siendo una perspectiva general del conflicto. Esto no implica un desinterés por otras perspectivas, pero sigo creyendo que, para comprender el tema de la estratificación social, la perspectiva del conflicto es de las más útiles. Una cuestión central, a menudo muy discutida, sobre la estratificación social sigue siendo cómo han de distribuirse en una sociedad y en el mundo los bienes y servicios valorados. Este conflicto subyacente está oculto en algunas ocasiones y aparece tamizado en otras, pero siempre está detrás de todos los sistemas de estratificación social. Cuando el conflicto abierto sobre la distribución de los bienes y servicios valorados es relativamente bajo, ello sólo significa que el sistema de estratificación ha sabido manejar este conflicto de algún modo (al menos durante algún tiempo). Cuanto terminé una parte del trabajo de esta quinta edición estaba enseñando e investigando en el sudeste asiático, porque durante algunos años me he estado moviendo fuera de los Estados Unidos. Cuando vi de cerca la pobreza del Tercer Mundo y conocí a la gente de los pequeños pueblos y de los grandes arrabales urbanos pobres, me percaté de que los movimientos antiglobalización y algunas partes de la teoría del moderno sistema mundial

son sólo parcialmente correctas. Es claro que la pobreza extrema en muchos países del mundo contribuye a la desigualdad y la pobreza en los Estados Unidos. Las empresas pueden trasladar sus operaciones lejos de EE. UU. a lugares de otros países donde el salario medio es de un dólar o menos al día. Algunas de estas empresas elaboran ahora sus productos en las «fábricas de sudor» (*sweatshops*, en inglés) que describen con precisión los que protestan contra la globalización. Sin embargo, debemos comprender que la pobreza de más de mil millones de personas es tan grave que éstos compiten por obtener un trabajo en esas «fábricas de sudor»: lograr un trabajo en esos lugares significa mejorar su vida. Los padres en países ricos como Estados Unidos esperan que sus hijos reciban una buena educación universitaria y «lleguen a ser doctores, abogados y profesionales similares». Millones de padres en los países del Tercer Mundo tan sólo esperan que sus hijos sobrevivan tras la infancia y puedan mejorar su vida logrando un trabajo en una de esas «fábricas de sudor». La opinión mundial y los que protestan contra la globalización tienen sólo parcialmente razón cuando culpan a las políticas de las naciones ricas y a sus empresas multinacionales de contribuir a la desigualdad y la pobreza mundial. Esto suele ser así, pero no siempre. ¿Por qué encontramos algunos países pobres como Tailandia en los que invierten grandes multinacionales de países ricos, que muestran marcadas disminuciones del grado de pobreza en el transcurso del tiempo, mientras otras naciones de la misma región (como Laos, Birmania y Camboya) siguen teniendo los peores grados de pobreza y la mayor desesperanza en el mundo? Ante el rápido aumento de la desigualdad y la pobreza mundial en muchas regiones, las teorías del conflicto predicen con detalle que existe el peligro de que exploten y generen cada vez más violencia y terrorismo. Ahora, más que nunca, es necesario comprender mejor por qué algunos países son capaces de sacar a su pueblo de la pobreza mientras que hay otros muchos pueblos que siguen atrapados en una pobreza y un ciclo de miseria que amenaza con matar a muchos millones de personas y llevar al mundo a guerras potencialmente más mortíferas que las del siglo XX. Quizás estas preguntas son demasiado complicadas, pero se incluyen entre las que debemos intentar responder en las siguientes páginas del presente libro.

AGRADECIMIENTOS

Déjenme volver a reconocer mi deuda con numerosos científicos sociales cuyas obras se analizan y citan en las páginas de este libro. Sin su conocimiento y arduo trabajo, un libro como el presente hubiera sido imposible. En esta quinta edición estoy especialmente en deuda con Joti Sekhon, de Greensboro College. Nacido en India, educado en India, Canadá y Estados Unidos, el profesor Sekhon llegó a proporcionarme una nueva y valiosa perspectiva cuando me ayudó a escribir los nuevos apartados del capítulo ampliado sobre las desigualdades de género. Me gustaría también expresar mi agradecimiento a varios individuos que también han contribuido a mejorar esta nueva edición en muchos aspectos. A los profesores Miguel Requena y Juan Jesús González, de la Universidad Nacional de Educación a Distancia, en Madrid, que contribuyeron a revisar este libro para la audiencia española y también me proporcionaron información y comentarios sobre esta edición. Junto a María Teresa Casado, que realizó la traducción al español de este libro, se mostraron muy amables en nuestro trabajo mutuo y durante las visitas que hice a su Universidad en Madrid. Me gustaría expresar también mi agradecimiento al profesor Andreas Hess y a otros docentes y estudiantes de la Universidad de Gales, Bangor, por sus comentarios ofrecidos durante las conferencias que allí di al tiempo que empezaba las revisiones para la presente quinta edición de este libro. En Tailandia, varias personas me han ayudado a comprender mejor la pobreza de la Tailandia rural desde la anterior edición de este libro. En particular, el Dr. Patrick Ziltener, el profesor Uthai Dulyakasem, de la Universidad de Walailak, Hoyhuan Boonchoo y Natakan Songsuman y varios

aldeanos que fueron mis anfitriones durante mis estancias en pequeñas aldeas, me ayudaron a comprender por qué Tailandia ha logrado reducir enormemente la pobreza en sus zonas rurales a diferencia de otras naciones en vías de desarrollo. Como siempre, varios amigos contribuyeron con sus comentarios e información a la realización de varias partes de este libro. A este respecto me gustaría expresar mi reconocimiento a John McKinstry, Jim Coleman, Meika Clucas, Maliha Zulfacar y Richard Shaffer, de la Universidad Politécnica del Estado de California; Hermann Strasser, de la Universidad de Duisburg, Alemania; y Robert Slagter, de Birmingham Southern College. El Profesor Wil Scott y otros docentes e integrantes del personal de la Universidad de Oklahoma me proporcionaron una excelente estancia intelectual en la Universidad mientras trabajaba en las últimas fases de esta quinta edición. De McGraw-Hill, me gustaría agradecer a mis editores, Jill Gordon y Sally Constable, su profesionalidad y ayuda a un autor que, de vez en cuando, vivía en el otro lado del mundo mientras se estaban ultimando algunas partes de este y otros libros.

En último lugar, aunque ciertamente no en el menos importante, tanto McGraw-Hill como yo queremos agradecer a los revisores de la quinta edición de este libro sus útiles comentarios e ideas. Varias correcciones y añadidos se debieron a la colaboración de los siguientes sociólogos: Lawrence Hazelrigg, de la Universidad del Estado de Florida; Elena Ermolaeva, de Shepherd College; Daniel Powers, de la Universidad de Texas en Austin; Von Bakanic, de Charleston College; John Reynolds, de la Universidad del Estado de Florida; Jeanne M. Mattarn, de la Universidad John Carroll; Heather Dillaway de la Universidad del Estado de Michigan; Eric Brown, de la Universidad de Carolina del Norte. Los comentarios y la información de los revisores de las ediciones anteriores de este libro siguen teniendo una valiosa influencia en esta edición nueva. A este respecto, también me gustaría expresar mi agradecimiento a Debra C. Lemke, de Western Maryland College; Rachel A. Rosenfeld, de la Universidad de Carolina del Norte en Chapel Hill; Marcus H. Martins, de Ricks College; Dana Dunn, de la Universidad de Texas en Arlington; Yushi (Boni) Li, de la Universidad del Norte de Kentucky; John R. Reynolds, de la Universidad del Estado de Florida; Ron Glick, de la Universidad del Noroeste de Illinois; Allan G. Jonson, de Hartford College; David R. Maines, de la Universidad del Estado de Wayne; Holly McCammon, de la Universidad Vanderlbilt; Joel Nelson, de la Universidad de Minnesota; Kenrick S. Thompson, de la Universidad del Norte de Michigan; Mikk Titma, que ahora está en la Universidad de Stanford pero antes trabajaba en la Asociación Soviética de Sociología; Eve Spangler, de Boston College; Karl Alenxander, de la Universidad Johns Hopkins; Daniel Chirot, de la Universidad de Washington; L. Richard Della Fave, de la Universidad del Estado de Carolina del Norte; Patrick Horan, de la Universidad de Georgia; Gerhard Lenski, de la Universidad de Carolina del Norte; Paul Montagna, del CUNY-Brooklyn College; Robert Perrucci, de la Universidad de Purdue; G. William Domhoff, de la Universidad de California en Santa Cruz; y William Sampson, de la Universidad del Noroeste. No siempre pude seguir sus consejos, pero este libro ha mejorado con su ayuda.

Harold R. Kerbo

CONTENIDO

PREFACIO vii
PRÓLOGO A LA EDICIÓN EN ESPAÑOL xxi
INTRODUCCIÓN 1

1 Perspectivas y conceptos en el estudio de la estratificación social 3

Michael 4
David 7
DEFINICIONES Y CONCEPTOS 10
Estratificación social y desigualdad 11
Divisiones de clase y movilidad social 12
ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN EL MODERNO SISTEMA MUNDIAL 14
ORGANIZACIÓN DE LOS CAPÍTULOS 16
RESUMEN 18

2 Dimensiones de la desigualdad 19

DESIGUALDAD DE LA RENTA Y LA RIQUEZA 20
Desigualdad de la renta 21
Tendencias de la desigualdad de la renta en los EE.UU. 24
Desigualdad de la renta comparada 28
Desigualdad de la riqueza 28
Tendencias históricas de la desigualdad de la riqueza 33

PARTE SEGUNDA

LA HERENCIA DE MARX EN LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL: EL DESARROLLO DE UN PARADIGMA CRÍTICO DEL CONFLICTO 85
Comprender a Marx 87
Fundamentos básicos de la teoría de Marx 88
Cambio social 91
La visión marxista de las clases 93
Notas para concluir 95
MAX WEBER: UN PARADIGMA ALTERNATIVO DEL CONFLICTO 95
Los supuestos del paradigma de Weber 97
La visión multidimensional de la estratificación 98
El auge de la dominación burocrática 100
UN ESBOZO DE PARADIGMA NO CRÍTICO: LA TEORÍA FUNCIONAL DE ÉMILE DURKHEIM 103
La división del trabajo y la solidaridad orgánica 104
El lugar de las clases y del conflicto de clases en la perspectiva de Durkheim 105
EL PERIODO CLÁSICO DE LA TEORÍA SOCIOLÓGICA: UN RESUMEN 106
RESUMEN 108
NOTAS 108

5 Teorías modernas de la estratificación social 111

VISIONES DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA: LOS PRIMEROS AÑOS 112
TEORÍAS FUNCIONALES DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL 114
La teoría de Davis y Moore 114
Críticas a Davis y Moore 115
Investigación empírica sobre la teoría de Davis y Moore 116
La teoría funcional de la estratificación social de Parsons 117
Críticas a Parsons 119
Estudios sobre prestigio ocupacional 123
Las escalas de estatus socioeconómico 125
Crítica de la ocupación como una jerarquía de estatus 126
TEORÍAS DEL CONFLICTO SOBRE ESTRATIFICACIÓN SOCIAL 127

PARTE TERCERA

La perspectiva del conflicto: una crítica y una reinterpretación de la investigación sobre el logro de estatus 182
Limitada capacidad explicativa 182
Las limitaciones del estatus ocupacional 183
Influencias económicas estructurales en el proceso de logro 183
Una perspectiva del conflicto: asignación frente a logro 186
La perspectiva del conflicto sobre el logro: conclusión 188
RESUMEN 189
NOTAS 190

7 El proceso de legitimación 193

EL PROCESO SOCIOPSICOLÓGICO DE LEGITIMACIÓN 197
Las normas de la justicia distributiva 197
El proceso de socialización y de autoevaluación 199
Los efectos del individualismo y la «igualdad de oportunidades» 201
Las bases de la legitimación: un resumen 205
EL MACROPROCESO DE LEGITIMACIÓN: CÓMO SE APOYAN CIERTAS FORMAS DE DESIGUALDAD 208
La función legitimadora de la educación 208
La función legitimadora de los medios de masas 211
Organizaciones que influyen en la opinión 216
El macroproceso de legitimación: conclusión 218
RESUMEN 220

ALGUNAS PAUTAS DE ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN EL MUNDO 221

8 El sistema de estratificación mundial: dominio y competencia entre las naciones del centro 223

La caída del comunismo 225
El resurgimiento de Asia 225
La competencia capitalista 226
La pobreza mundial 227

CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA DE ESTRATIFICACIÓN MUNDIAL 227
DESARROLLO DEL MODERNO SISTEMA MUNDIAL 231
BREVE HISTORIA DEL CONFLICTO Y LA HEGEMONÍA EN EL CENTRO 232
La competencia en la posguerra: auge y caída de la Unión Soviética 235
La relativa decadencia de los Estados Unidos y su posterior resurgir 237
LA DESIGUALDAD ESTADOUNIDENSE Y EL FUTURO DEL CONFLICTO EN EL CENTRO 238
MODELOS CAPITALISTAS Y COMPETENCIA EN EL SIGLO XXI 241
LA CLASE CORPORATIVA GLOBAL 243
RESUMEN 248

9 Estratificación social en los Estados Unidos **250**

SUCINTA HISTORIA DE LOS ESTADOS UNIDOS Y SU SISTEMA DE CLASES 251
La historia temprana y los valores en Estados Unidos 251
LA CLASE ALTA 254
Definición de clase alta 255
La clase alta en los Estados Unidos de hoy 256
La clase alta como clase dominante en la actualidad: una crítica 256
La clase corporativa 257
LA CLASE MEDIA Y LA CLASE TRABAJADORA: CAMBIOS HISTÓRICOS RECIENTES 261
La nueva clase media 263
Estabilidad y cambio de la clase trabajadora 263
La cambiante estructura ocupacional: la zona central se reduce 265
ALGUNAS CONSECUENCIAS DE LA POSICIÓN DE CLASE 266
Distribución de la renta por clases 266
Condiciones de trabajo 267
La condición física del trabajo 268
Socialización de los niños 269
Participación política 269
Sindicatos 270

LA POBREZA EN LOS ESTADOS UNIDOS
ESTRATIFICACIÓN POR RAZA, ETNIA Y GÉNERO
Una historia comparada de la diversidad estadounidense
Los indios de los Estados Unidos
Los afroamericanos
Los hispanoamericanos
Los asiáticoamericanos
Los euroamericanos
Género, raza y desigualdades étnicas
Desigualdades de género
Desigualdades raciales y étnicas
Desigualdades de género comparadas
CONCLUSIÓN
RESUMEN

10 Estratificación social en Japón

EL RANGO EN JAPÓN: ALGUNAS OBSERVACIONES INTRODUCTORIAS
UNA HISTORIA DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN JAPÓN
Colectivismo asiático
El aislamiento de Japón
El sistema feudal de Japón
El shogunado Tokugawa
La restauración Meiji
Las Reformas de la Ocupación y el auge del Japón moderno
LAS BASES ESTRUCTURALES DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN JAPÓN
La estructura ocupacional
Distribución ocupacional
Economía dual
Rango de edad
Desigualdad de la renta
Las estructuras de la autoridad burocrática
Burocracias corporativas
Estructuras de la autoridad política
La estructura de la propiedad
LA ELITE DEL PODER EN JAPÓN
La clase corporativa
La elite burocrática
La elite política
La unidad de la elite nipona
La sociedad de masas

LOGRO Y ADSCRIPCIÓN EN EL JAPÓN MODERNO 311
Discriminación racial, étnica y sexual en Japón 312
Discriminación sexual 312
Discriminación racial y étnica 314
Movilidad social y logro de estatus en Japón 316
La educación en Japón 317
DESIGUALDAD Y RANGO DE ESTATUS EN JAPÓN 318
Clase, estatus y poder en Japón 319
La desigualdad de la renta en Japón: algunas explicaciones 321
COMPETENCIA EN EL CENTRO EN EL SIGLO XXI: ¿ADÓNDE VA JAPÓN? 324
RESUMEN 325
NOTAS 326

11 Estratificación social en Alemania 329

BREVE HISTORIA DE LA ECONOMÍA POLÍTICA ALEMANA 332
El ascenso del nazismo 334
La reconstrucción de la posguerra 336
Una desigualdad reducida 337
LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN ALEMANIA: ALGUNAS SIMILITUDES BÁSICAS Y UNAS POCAS DIFERENCIAS 338
Estructuras de la estratificación social: ocupación, autoridad y propiedad 339
Movilidad social y logro de estatus 339
Educación y clase 340
Desigualdades de género 342
Pobreza y desigualdades raciales y étnicas 344
LAS ELITES CORPORATIVAS Y BUROCRÁTICAS 346
La estructura corporativa alemana 348
La elite burocrática y política 349
La unidad de la elite 350
LOS TRABAJADORES ALEMANES Y LAS LEYES DE COGESTIÓN 351
Una historia de las leyes laborales alemanas 352

El poder de los sindicatos y los beneficios de las leyes de cogestión 355
CONCLUSIÓN 356
RESUMEN 357
NOTAS 357

12. Estratificación mundial y globalización: los pobres de la Tierra 359

¿HASTA QUÉ PUNTO SE HA EXTENDIDO LA POBREZA MUNDIAL? 360
EL SISTEMA MUNDIAL Y EL DESARROLLO ECONÓMICO EN LAS NACIONES PERIFÉRICAS: POR QUÉ ALGUNOS POBRES DEL MUNDO SIGUEN SIENDO POBRES 367
Barreras al desarrollo económico y reducción de la pobreza 367
LAS CORPORACIONES MUNDIALES PUEDEN SER PERJUDICIALES: ALGUNAS EVIDENCIAS 371
Consideraciones metodológicas 372
EFECTOS DEL SISTEMA MUNDIAL EN LOS SISTEMAS DE ESTRATIFICACIÓN NO CÉNTRICOS 374
El ascenso del este y el sudeste de Asia: excepciones que confirman la regla 379
LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS NACIONES DEL ESTE Y EL SUDESTE ASIÁTICO: «EXCEPCIONES» AL «MILAGRO ECONOMICO ASIÁTICO» 381
Resurgimiento de las explicaciones culturales 382
TRADICIONES ASIÁTICAS Y FORMAS DE ORGANIZACIÓN SOCIAL: ALGUNOS ASPECTOS COMUNES 383
Civilizaciones antiguas 383
Tradiciones de autoridad y responsabilidad de las elites 384
Un Estado fuerte 385
EL CASO DE TAILANDIA 387
Breve historia de Tailandia 388
Políticas tailandesas de desarrollo 389
Los campesinos tailandeses y la acción política 391

Tailandia en la perspectiva del sistema mundial 393
EL SISTEMA DE ESTRATIFICACIÓN MUNDIAL: CONCLUSIÓN Y PERSPECTIVA DE FUTURO 394
Estructura social y herramientas técnicas para el desarrollo 394
INMIGRACIÓN GLOBAL: UNA VISIÓN COMPARADA DE LAS NUEVAS DIMENSIONES DE LOS CONFLICTOS MUNDIALES ÉTNICOS Y RACIALES 396
Viajar para sobrevivir: la migración de los pobres del mundo 398
Reacciones de las naciones ricas ante la diversidad 401
El caso de Alemania 401
El caso de Japón 403
RESUMEN 405
GLOSARIO 407
BIBLIOGRAFÍA 415
ÍNDICE ONOMÁSTICO 483
ÍNDICE ANALÍTICO 491

PRÓLOGO

En todas las sociedades conocidas se presentan diferencias más o menos acusadas de riqueza material, poder y prestigio entre sus miembros. Es cierto que el grado de desigualdad, o los criterios a partir de los cuales se estructura, se encuentran sometidos a una enorme diversidad social y cultural. Y que la gran variedad histórica de formas de desigualdad incluye situaciones tan diferentes como, por ejemplo, la cuasi inamovible jerarquía social de la esclavitud, la extrema rigidez de las sociedades de castas o la aparente fluidez de las clases en las sociedades posindustriales. Pero el hecho indudable es que la desigualdad social es un fenómeno universal, propio de todas las sociedades humanas.

Al mismo tiempo, no es menos cierto que uno de los más poderosos fundamentos normativos de las sociedades modernas es la defensa de la igualdad o, cuando menos, la lucha contra algunas formas tradicionales de desigualdad que se juzgan moralmente repobables, socialmente indeseables, económicamente ineficientes y políticamente inaceptables. ¿Hasta qué punto estamos dispuestos a convivir con ciertas formas y grados de desigualdad? O, dicho de otro modo, ¿qué desigualdades consideramos legítimas y, como tales, admisibles? Es fácil comprobar que hoy día la discusión sobre los límites tolerables de la desigualdad es un tema recurrente en la opinión pública, así como un asunto insoslayable del debate político y académico.

Que la desigualdad es, por tanto, una dimensión básica de toda sociedad humana, especialmente sus formas más sistemáticas y estructurales –lo que llamamos sistema de estratificación–, es cosa que nadie discute. Como tampoco se discute que la cuantía de la movilidad social sea uno de los indicadores más apropiados del grado de fluidez de una sociedad, ese ineludible referente ideológico de la modernidad. Ahora bien, por paradógico que pueda parecer, la importancia de una temática como ésta no siempre se corresponde con la disponibilidad bibliográfica. No es que no haya libros publicados en español, que los hay, y muy buenos, sobre desigualdad y estrafificación sociales; lo que sucede más bien es que los que hay disponibles no siempre cubren de manera rigurosa, actualizada y completa este campo de

estudio. De ahí que tengamos que empezar por agradecer la buena acogida que por parte de los estudios de la estratificación y del público en general tuvo la anterior edición, primera en español, de la obra del profesor Harold R. Kerbo *Estratificación social y desigualdad* (1998). Aquella acogida nos ha llevado a recurrir nuevamente a la buena disposición de Kerbo para adaptar la última edición inglesa de su obra (2003), por lo que agradecemos su impagable y reiterada colaboración.

Harold Kerbo es en la actualidad una de las máximas autoridades mundiales en el estudio de la estratificación. Entre su abundante producción bibliográfica, baste con citar *Sociology: Social Structure and Social Conflict* (1989), *Social Problems* (que va por la octava edición) o *Who Rules Japan?: The Inner-Circles of Economic and Political Power* (1995), así como *Economic Exploiting the Word's Poor?: Globalization, Multinational Corporate Investment, and Economic Development in Southeast Asia,* de próxima publicación. Asimismo, Kerbo ha sido director de la serie *Comparative Societies,* editada por McGraw-Hill, donde el lector interesado puede encontrar interesantes introducciones al estudio de países tan diversos como Japón, Alemania o Tailandia.

Esta nueva edición de *Estratificación social y desigualdad* constituye una adaptación del propio autor para el público hispanohablante a partir de la quinta edición inglesa, convertida ya en el manual universitario por excelencia en este campo. Además de una actualización generalizada, esta nueva edición incluye capítulos nuevos dedicados al impacto de la globalización sobre el sistema de estratificación mundial, las pautas de movilidad social en Europa, etc. Dada la inmejorable disposición de Kerbo, nosotros nos hemos limitado a sugerirle el esquema que nos parecía más adecuado para el público hispanohablante, a supervisar el proceso de traducción y a insertar algunas referencias sobre el caso español.

En suma, no nos queda más que agradecer a todos, desde el propio Harold Kerbo hasta el editor de ciencias sociales de McGraw-Hill España, José Manuel Cejudo, la extraordinaria colaboración que hemos encontrado en la génesis de esta nueva edición. Y esperar que los lectores disfruten tanto de ella como nosotros hemos disfrutado a lo largo de su producción en idioma castellano.

Juan Jesús González y Miguel Requena
Profesores de Sociología
Departamento de Sociología II-Estructura Social
Universidad Nacional de Educación a Distancia

PARTE PRIMERA

INTRODUCCIÓN

1

PERPECTIVAS Y CONCEPTOS EN EL ESTUDIO DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL

CONTENIDO DEL CAPÍTULO

DEFINICIONES Y CONCEPTOS 10
ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN EL MODERNO SISTEMA MUNDIAL 14
ORGANIZACIÓN DE LOS CAPÍTULOS 16
RESUMEN 18

Para entender a los seres humanos y a las sociedades humanas, no hay ningún tema tan importante como el de la estratificación social. El sistema de estratificación social determina la vida de las personas, sus oportunidades para mejorar, su salud mental, su esperanza de vida y muchas otras cosas. De forma más general, el sistema de estratificación social tiene una importante influencia en acontecimientos tales como la guerra y la paz, la expansión o el estancamiento económico, el desempleo, la inflación y las políticas gubernamentales de varios tipos.

La mayoría de la gente, desde luego, se da cuenta del hecho de que algunas personas son ricas mientras que otras son pobres. Pero la gente en general es a menudo menos consciente de las fuerzas sociales sistemáticas que estructuran tales resultados. Prefieren pensar que las personas son por sí mismas responsables de su suerte en la vida. Este tipo de creencia es particularmente fuerte entre los que no son pobres y los blancos en Estados Unidos, con sus valores de libertad e individualismo. Asimismo, la mayoría de la gente percibe el hecho de que algunos individuos tienen más influencia que otros y el poder de moldear acontecimientos nacionales como la guerra y la paz, el bienestar económico y el bienestar social general. Pero, de nuevo, lo normal es que la gente se dé mucha menos cuenta del modo en que el sistema de estratificación conforma el fundamento de esa influencia. Prefieren pensar que ciertos hombres o mujeres insignes determinan los acontecimientos históricos; la posibilidad de que los grandes hombres y mujeres sean en sí mismos el producto de un sistema de estratificación social está menos clara para otros muchos. Y, por último, la mayoría de la gente es consciente de las desigualdades raciales, étnicas y de género. Debido especialmente a la diversidad racial y étnica de Estados Unidos, aquí hay sin duda mayor conciencia de esta desigualdad que en la mayoría de los países del mundo. Sin embargo, debido también a la realidad de estas desigualdades y a su importancia para la sociedad estadounidense, hay mucha ideología y muchas malas interpretaciones de estas desigualdades. La mayoría de la gente no comprende del todo la naturaleza estructural de estas desigualdades y suele juzgar erróneamente el grado de desigualdad basado en la raza, la etnia y el género.

Podemos comenzar nuestro estudio de la estratificación social en el ámbito de las historias vitales de los individuos. Por supuesto, estas historias individuales nos pueden decir muy poco acerca del *sistema* de estratificación social en su conjunto. Se debe reconocer asimismo que el objeto de estudio de la sociología, y por tanto de la estratificación social, tiene que ver con las propiedades de grupos, las estructuras sociales y las fuerzas sociales. Dicho de otro modo, la sociología se ocupa fundamentalmente de grupos o agregados de personas, no de las biografías de los individuos. Por ejemplo, si los sociólogos quieren entender los delitos o las enfermedades mentales, se interesan por las fuerzas sociales que provocan tales fenómenos. Desde el punto de vista individual, muchas influencias *singulares* pueden estar conformando el comportamiento humano. Por tanto, para mejorar el poder de nuestras explicaciones o teorías sociológicas, nos interesan las fuerzas sociales más generales, que afectan a muchas personas en una nación y en el mundo. Como en cualquier ciencia, lo que intentamos es obtener las explicaciones más generales con el menor número de variables.

Teniendo esto en cuenta podemos utilizar como ejemplo algunas biografías de individuos, útiles por las cuestiones que suscitan. Para conseguir el máximo efecto, vamos a considerar una historia vital de cada extremo del sistema de estratificación de los Estados Unidos. Estas historias y sus detalles pueden parecernos ahora un poco obsoletos, pero, como veremos, es importante subrayar que no lo son.

Michael

Michael nació en agosto de 1965, en una zona de Los Ángeles llamada Watt, de ingresos bajos y predominantemente negra. Hay algo especial en el lugar y la época del nacimiento de

Michael, no sólo porque nació seis meses después de que su madre comenzara a cumplir prisión, sino también porque su nacimiento ocurrió días después de uno de los peores disturbios raciales de la historia de Estados Unidos —un disturbio racial que fue sólo el primero de unos 300 que surgieron, uno tras otro, durante 1968 (Salert y Sprague, 1980)—. Dadas estas circunstancias, tenemos una descripción bastante detallada de los primeros años de Michael, proporcionada por Richard Meyers, de *Los Angeles Times;* es una historia de vida paralela a la historia de los problemas de la zona urbana de bajos ingresos de Los Ángeles desde que nació Michael (véase *Los Angeles Times,* 10 de agosto de 1980).

La madre de Michael se veía forzada a librar una lucha diaria para conseguir dinero y techo para ella y para su hijo, de un año de edad y deficiente mental, cuando fue arrestada y conducida a la cárcel tras una pelea navajera. A pesar de la considerable presión en contra, la madre de Michael, Judy, no renunció a la tutela de su hijo, que había nacido mientras estaba en prisión. Michael y su hermano deficiente fueron separados en diferentes hogares de adopción hasta que Judy pudo hacerse cargo de ellos de forma adecuada. Durante esos tres años en el hogar adoptivo, Michael creció saludable y desarrolló sus gustos y aversiones como cualquier niño pequeño —«detestaba los guisantes y que le cortaran el pelo»; le encantaban sus juguetes, el perro y los helados; y también le gustaba jugar con las herramientas de su padre adoptivo.

Judy salió de prisión tres años después. Estaba en paro y no tenía un lugar donde vivir. Durante los siguientes diecisiete meses vivió en diez lugares distintos —incluyendo el apartamento de su madre, dos hospicios, el porche trasero de la casa de su padrastro y un vagón—. Con una tasa de desempleo de «sólo» el 20 por 100 en la zona en aquel momento (veremos más adelante que hoy día es aún más alta), el trabajo era escasísimo. Dice haber sido adscrita a un trabajo temporal de un programa gubernamental, y que por un tiempo trabajó como ayudante en la oficina de la libertad condicional. Asimismo se buscó la vida como proxeneta de *chaperos,* lo que le proporcionaba bastante más dinero, pero también una vida que no le servía para ofrecer un hogar a sus hijos. Renunció cuando quedó embarazada otra vez a la edad de 18 años, lo que le obligó a entregarse a la asistencia social y a sus hijos.

Judy estaba feliz cuando le devolvieron a Michael, aunque lloró durante muchos días cuando su hijo gritaba llamando a sus padres adoptivos. Recibió primero un subsidio de asistencia social, como otras 265.221 personas de su zona. Pero la cantidad recibida, a pesar de situarse en el nivel de asistencia más «generoso» de California, no fue suficiente ni para sus necesidades ni para las de sus tres hijos. (En esos años, en California, una madre con tres hijos podía recibir una asignación de alrededor de 400 dólares correspondientes al programa de «Ayuda a familias con hijos a su cargo» y cupones para comida). Judy y sus tres hijos se vieron forzados a vivir con sus parientes en un apartamento de tres habitaciones que compartían con nueve personas.

Hasta cierto punto, las perspectivas de Judy y de Michael mejoraron cuando Judy se casó con un hombre empleado como conserje. Se mudaron a un apartamento alquilado de unas viviendas de protección oficial. Al igual que muchas madres, Judy amaba a sus hijos e hizo todo lo que pudo por ellos. Michael recuerda que su madre siempre escribía «Te quiero» en su bolsa de la comida cuando empezó a ir al colegio. Ahorraba para comprar regalos de Navidad para sus hijos, y trabajó como voluntaria en el colegio de Michael ayudando en preescolar.

Con su matrimonio, Judy tuvo su cuarto hijo. Pero, como suele ocurrirles a muchos niños pobres, los relativamente buenos tiempos no duraron mucho. El matrimonio de Judy comenzó a romperse, y ella volvió a las drogas. A los niños les perseguían ratas en su apartamento, ratas que algunas veces les despertaban por la noche en sus camas, y a Michael le picó una tarántula. Se cambiaron de casa una vez más, y por enésima vez Judy se quedó sola con sus hijos.

Su nuevo apartamento no era mucho mejor, pero al menos las ratas dejaron de ser un problema. Judy volvió a estar en las listas de asistencia social, y el barrio en el que vivían era uno de los más propensos a la delincuencia y de los más violentos. En principio, Judy matriculó a Michael en un colegio católico para mantenerlo alejado de la delincuencia y de las pandillas que había en las escuelas públicas, pero aquello no duró mucho. Tanto Judy como Michael se sentían muy mal al ser comparados con los padres y niños de su nueva escuela, y la vergüenza alcanzó el grado máximo cuando Judy no pudo pagar los 11 centavos que hacían falta para comprar el lápiz y la goma obligatorios en el colegio. Michael fue matriculado en la escuela pública.

Cuando tenía 7 años, vio por primera vez cómo mataban a un hombre. El hombre pasaba frente a su casa con un carrito de helados cuando varios chicos pararon el carrito, le golpearon y se llevaron 12 dólares. Otros vecinos del barrio sacaron todo el helado que quedaba en el carrito. Esta fue solamente la primera de las muchas personas a las que Michael vio asesinar antes de los cumplir los 15 años.

Su hermana, de 16 meses, se mató al caer por las escaleras del apartamento. Judy no pudo superar esta muerte y se dio al alcohol. Poco más tarde, cuando Michael estaba en tercer grado, fue trasladado otra vez a un hogar adoptivo. Esta vez fue por una denuncia contra Judy por malos tratos a sus hijos. Michael se había roto un brazo, pero fue incapaz de convencer a nadie de que se lo había roto al caerse fuera de casa. A Judy la vida se le hizo imposible una vez más. Michael recuerda haber llorado noche tras noche pensando en su madre. Sin embargo, el presunto abuso de menores era infundado y a Judy le devolvieron el niño después de que el juez dictaminara su inocencia.

Por aquella época a Michael le resultó difícil resistir la influencia de las pandillas del barrio. Cuando estaba en tercer grado fue detenido por robar en las tiendas. A los diez años se vio implicado en peleas callejeras y también fue arrestado. A los 15 años, había sentido rabia cuando unos gamberros golpearon y violaron a su madre, había visto muchos hombres asesinados y tenía que soportar que a su madre y a él les robaran sus pertenencias una y otra vez. La había visto enferma a causa del hambre, lo que le obligaba a robar comida. Michael seguía viviendo en la zona de Watts de los disturbios de 1965, que en la mitad de los noventa tenía un índice de delincuencia y desempleo todavía más alto. A los 15 años, Michael estuvo en prisión; nueve meses después de que apareciera su historia en *Los Angeles Times*, su madre murió de un balazo.

El futuro de Michael, como el de millones de niños de este país en circunstancias similares, no es muy halagüeño. A juzgar por la experiencia de la mayoría de los hombres de mediana edad del área de Watts, podemos esperar que Michael pase el resto de su vida entrando y saliendo de las listas del paro; cuando tenga trabajo, estará mal pagado y será poco cualificado. Dados los cambios en la economía mundial, y la decadencia de la economía estadounidense en esa economía mundial, a medida que Michael se vaya haciendo adulto el sueldo de los trabajadores poco cualificados, si es que encuentran empleo, será cada vez más bajo. Por supuesto, también hay muchas posibilidades de que entre y salga de la cárcel, si no lo matan antes al igual que a muchos otros jóvenes de lugares como Watts, donde la primera causa de muerte son los disparos.

Podemos sentir pena y rabia ante el caso de Judy y Michael; sin embargo, el dolor y el enfado no son el propósito de la descripción anterior. Pretende ilustrar no sólo las desventuras de una familia, sino la experiencia de muchas familias pobres (de no importa qué raza) en los Estados Unidos. Tales experiencias son, sin duda, variadas porque, al contrario de lo que cree la mayoría de la gente, los pobres representan un segmento muy heterogéneo de nuestra población. Pero, en efecto, los pobres tienen muchos problemas en común propiciados por el lugar que comparten en el punto más bajo del sistema de estratificación de la sociedad opulenta. Consideraremos las cuestiones que este caso plantea al estudio de la estratificación social después de examinar el caso de David.

David

David nació en el otro extremo del sistema de estratificación social de este país, en la parte más alta. Sus padres no sólo eran ricos, sino que estaban entre los millonarios y los más poderosos. David nació en 1915; era el pequeño de seis hermanos. Su padre tenía bienes por valor de al menos 500 millones de dólares, que había heredado de su padre (Collier y Horowitz, 1976:133). David, al igual que Michael, vivió en diferentes casas, aunque, como podemos suponer, había muchas diferencias entre ellos. Para el primero las distintas casas eran propiedad de su familia —todas al mismo tiempo—. Las casas eran mucho más espaciosas que la primera de Michael (tres habitaciones para trece personas), y es bastante dudoso que tuvieran ratas, arañas o cucarachas.

En primer lugar, tenían la casa de la *Quinta Avenida* en Nueva York. Los fines de semana iban a la finca de Pocantico Hills, en Nueva York. Los 3.500 acres de esta finca son cinco veces el tamaño de Central Park, de Nueva York, con un jardín de 250 acres para ellos solos. En Pocantico, David y sus hermanos podían «ir a la caballeriza de piedra y tener un profesor de equitación que los sacara a pasear por los senderos; podían examinar alguno de los coches de la colección de coches eléctricos que rodaban silenciosamente en el campo» (Collier y Horowitz, 1976:182). Les costaba 50.000 dólares al año mantener la «mansión» de esta finca, y un total de 500.000 dólares al año mantener toda la hacienda.

Durante los veranos, la familia de David iba casi toda la temporada a su finca de Seal Harbor, en Maine. Allí, los niños podían navegar en sus muchos barcos o podían ir a dar largos paseos a la «cabaña» que había en el interior de los bosques de la finca (Collier y Horowitz, 1976:181-182). Finalmente, si de veras querían escaparse, tenían una casa en las islas Vírgenes, un rancho venezolano y un rancho en las montañas Grand Teton (Dye 1979:158).

Podemos suponer que David se parecía a Michael a los 2 años de edad. Curioseaba su entorno, le encantaba jugar con sus juguetes y, aunque no se menciona en las biografías, podemos imaginar también que le gustaban los helados. Sin embargo, David tenía un ambiente mucho más amplio y seguro que explorar, y sus juguetes eran mucho más numerosos y caros. A partir de esta edad, las diferencias se hacen muchísimo más grandes. David no se crió en un ambiente de delincuencia y violencia, es dudoso que viera alguna vez un hombre asesinado y sus colegios eran muy distintos. Fue a la elitista escuela Lincoln, cerca de la hacienda Pocantico Hills; después asistió a Harvard y a la London School of Economics, y se doctoró en Economía por la Universidad de Chicago (Kutz, 1974:71).

Como niño, David se mostraba serio y «responsable», y fue seleccionado de manera informal entre sus hermanos para encargarse de los intereses económicos familiares (Collier y Horowitz, 1976:220; Dye, 1979:158). Después de la Segunda Guerra Mundial, David comenzó a trabajar en el banco de su tío como subdirector del departamento de extranjero. Estuvo desempeñando ese cargo durante tres años y en 1950 fue propuesto para vicepresidente. En 1952 era el vicepresidente más antiguo; en 1962, presidente; y en 1969, era presidente del consejo de administración y principal director ejecutivo (Kutz, 1974:73-99). Se jubiló de estos cargos en 1981.

Antes de su jubilación, se describía a David Rockefeller como el ciudadano más poderoso de los Estados Unidos —«el único hombre que tendría que bajar en el escalafón para convertirse en presidente de Estados Unidos» (Collier y Horowitz, 1976:431; Dye, 1979:157-158)—. Como ejecutivo corporativo, según el *Wall Street Journal* (3 de abril de 1981), el Señor Rockefeller «es el equivalente a un jefe de Estado. Es el presidente del consejo de administración de la clase dirigente del Este». Todo esto es una exageración, al menos hasta cierto punto. En el banco Chase Manhattan, David Rockefeller dirigía un comité de directivos que contaba con los más altos cargos de las compañías American Express, Chrysler, Continental Corporation, Equitable Life Assurance, Exxon, General Electric, General Motors, IBM,

Sears, Roebuck, Standard Oil of Indiana, Union Carbide y United States Steel (Comité del Senado para Asuntos Gubernamentales, 1978b: 898). Además, el departamento de activos del banco controlaba las acciones de muchas compañías, como Exxon, IT&T, Morgan Bank, Standard Oil of California, Mobil, y Aetna Life and Casualty (Comité del Senado para Asuntos Gubernamentales, 1978a).

David Rockefeller también fue presidente del Museo de Arte Moderno, en la junta de la Universidad de Harvard; fue patrono de Carnegie Foundation, de la Universidad de Chicago y de la Biblioteca John F. Kennedy; y director del Consejo para Relaciones Exteriores (Dye, 1979:159). Rechazó en repetidas ocasiones puestos en el Consejo de Ministros que le ofrecieron los presidentes Kennedy, Johnson y Nixon (Collier y Horowitz, 1976:403).

David Rockefeller es célebre por su trabajo incesante, pero encontraba tiempo y tenía los medios para pasarlo bien. Gran conocedor de vinos, era en parte dueño de un viñedo francés; y en su casa de Pocantico, tenía una «famosa bodega con la temperatura controlada y sellada por una puerta blindada». Navegante, poseía tres barcos de 40 pies en su hacienda Seal Harbor, en Maine; coleccionista de arte, tenía una de las mejores colecciones de pinturas impresionistas y posimpresionistas (Collier y Horowitz, 1976:321). Y no debemos olvidar su colección de escarabajos (bichos, no discos de los Beatles)[1]; desde su infancia, su colección se presentaba como una de las mejores del mundo, con dos especies nuevas, a las que se dio nombre gracias a él (Collier y Horowitz, 1976:221).

Además de todo esto, las posesiones personales de David constaban de residencias en Manhattan y Pocantico, casas de vacaciones en Seal Harbor y el Caribe, un rancho de ovejas en Australia y varios miles de acres en las islas Vírgenes y en el interior de Brasil (Collier y Horowitz, 1976:423). No se pueden conseguir cifras precisas de la riqueza total de personas como Rockefeller, pero una estimación «conservadora» de la riqueza actual de la familia Rockefeller la eleva a 4.000 millones de dólares (excluyendo los intereses de la familia en bienes raíces e instituciones financieras) (Kutz, 1974:71).

Las dos biografías que acabamos de describir ilustran el hecho evidente de que mientras que algunas personas de este país son muy ricas, otras son muy pobres. Y estaría bien apuntar que podemos encontrar más personas en la situación de Michael que en la de David Rockefeller. Sin embargo, hemos presentado estas dos biografías por otra razón más importante: plantean varias cuestiones que deben tenerse en cuenta en cualquier estudio sobre la estratificación social.

1. Por supuesto, la más elemental es *¿por qué* Michael es tan pobre y David Rockefeller es tan rico? Una explicación popular (sobre todo en Estados Unidos) sobre la riqueza y la pobreza se centra en las cualidades de los individuos. El rico, se piensa a menudo, es rico debido a sus talentos superiores y a su motivación. El pobre, a su vez, sufre esta condición debido a su falta de talento y motivación y a sus bajas cualidades morales. Está fuera de toda duda el talento excepcional de David Rockefeller. Pero la pregunta clave es cómo se desarrolla este talento o cuál es su procedencia. Asimismo nos debemos preguntar cuántos, de entre los pobres, tienen un talento excepcional, o incluso medio, que nunca tendrán la oportunidad de desarrollar. Si un niño pobre fuera adoptado por una familia como los Rockefeller, ¿en quién se convertiría? Y, del mismo modo, ¿qué habría ocurrido si David Rockefeller hubiera sido adoptado por una familia pobre? A menos que estemos dispuestos a admitir que, por lo general, los ricos son de alguna forma biológicamente superiores (lo cual es absurdo), debemos mirar más lejos. En los dos casos que acabamos de describir, las diferencias sociales de base son evidentes. Esto nos introduce en otros problemas.

[1] Juego de palabras intraducible entre *beetle*, escarabajo, y *Beatles*, famoso grupo de música pop (*N. de la T.*).

2. ¿Cómo influyen los antecedentes de clase en lo que las personas llegan a ser o en el lugar que llegan a ocupar en el sistema social? ¿Influyen los orígenes de clase primordialmente en las oportunidades de una mayor y mejor educación, en las oportunidades de trabajo o en las oportunidades de conseguir mejores ingresos, o influyen también características personales como la inteligencia, las aspiraciones y la autoestima? Los antecedentes familiares de clase se utilizan a menudo como explicación de las condiciones sociales de la delincuencia y la pobreza, así como para explicar por qué algunas personas llegan a situarse en una situación acomodada o consiguen una posición social respetada. Pero se trata únicamente de una explicación parcial. Con tal explicación podemos culpar del destino de Michael a su madre: a pesar de su amor por él, ¿por qué estaba en la cárcel cuando nació Michael? ¿Por qué tuvo hijos que no podía mantener? ¿Por qué permitió que Michael se juntara con bandas callejeras? Sin embargo, por sí mismas, estas preguntas son de poca ayuda para una *comprensión* global de la desigualdad y de la estratificación social. Por un lado, si culpamos a Judy por el resultado de Michael, deberíamos culpar asimismo a los padres de Judy, y a los padres de éstos, hasta llegar a los primeros esclavos. (¿Los culparemos a ellos también por ser capturados y vendidos como esclavos?) Por otro lado, no debemos olvidar que Judy tuvo que enfrentarse al hecho de criar a Michael. Estos problemas nos conducen a otros.

3. ¿Por qué son diferentes los antecedentes sociales? En lo esencial, hemos regresado a nuestra primera pregunta sin haber progresado mucho. En este momento debemos formular preguntas sobre la naturaleza de la sociedad antes que de los individuos. ¿Cuáles son las fuerzas políticas, económicas y sociales que permiten que se produzca la desigualdad y la estratificación social? Al relacionar unas preguntas con otras, nos debemos preguntar si la desigualdad es algo necesario y beneficioso para el conjunto de la sociedad. O ¿se entiende mejor la desigualdad como una relación de conflicto, en la que el poder superior de los más adinerados les produce una mayor proporción de los bienes y servicios valorados? Incluso si pensamos que la desigualdad es beneficiosa de algún modo, debemos también preguntarnos si el *grado* de desigualdad que encontramos en Estados Unidos (el más alto del mundo industrializado) favorece al conjunto de la sociedad. O si el grado de desigualdad en este país beneficia ante todo a los más adinerados, dando como resultado la explotación de los otros.

4. Con nuestro ejemplo de David y Michael, nos debemos preguntar, especialmente en Estados Unidos: ¿en qué medida es importante la raza? ¿Qué hubiera ocurrido si David Rockefeller hubiera procedido de una familia negra? ¿Hubiera sido capaz de lograr la alta posición y el poder que tuvo antes de jubilarse? ¿Ha cambiado algo en Estados Unidos desde los años cincuenta, cuando David Rockefeller inició su rápido ascenso en la escala empresarial? ¿Podría hoy día presidir un negro uno de los principales bancos de Estados Unidos? ¿Y qué pasa con la pobreza de Michael? ¿Siguió siendo pobre debido principalmente a que era negro? ¿Hubiera tenido más suerte un niño blanco pobre para salir de la pobreza que la que tuvo Michael? Todas estas preguntas equivalen a la de ¿es importante la raza? Ciertamente, la respuesta es sí. Pero ¿en qué medida? Y ¿está cambiando? Éstas son preguntas más difíciles que se deben plantear los estudiosos de la estratificación social.

5. Y en la misma línea, ¿qué hubiera pasado si se tratara de Mary Rockefeller en lugar de David Rockefeller? Aunque hubiera nacido en una familia de clase alta tan rica y poderosa, ¿hubiera sido capaz una mujer de lograr el poder que llegó a tener David Rockefeller? Y de nuevo está cambiando esta situación en la sociedad estadounidense desde los años en los que David Rockefeller era joven y escalaba hacia la cima del mundo empresarial? Y ¿qué hubiera pasado si Michael hubiera sido una Mary, pero pobre y negra? ¿En qué sentido hubiera sido diferente su vida? ¿Habría tenido otras oportunidades de obtener un trabajo, de recibir asistencia social, de evitar la delincuencia? Éstas son también preguntas difíciles, pero muy importantes en el estudio de la estratificación social de Estados Unidos, así como de cualquier otro país del mundo.

6. Dejando a un lado las preguntas relativas a las causas de la desigualdad, tenemos otra relacionadas con el mantenimiento de la desigualdad. Por ejemplo, ¿cómo es que mucho pobres aceptan o toleran su baja posición? Una pregunta que se plantea a menudo es ¿por qu la gente del nivel más bajo se rebela? Quizá una cuestión más importante (dados los más d 35 millones de pobres que hay en este país en los primeros años del siglo XXI) es ¿por qu los pobres se rebelan tan rara vez? Los negros y otras minorías se sublevaron en los años 60 y de vez en cuando lo han vuelto a hacer, como en la zona del centro sur de Los Ángeles e 1992. Pero la mayoría de los pobres de este país son blancos, y la rebelión de los negros h cedido (en algún grado hasta ahora) sin (como veremos más adelante) mejoras significativa para la mayoría de los negros.

7. Con respecto a las breves biografías de Michael y David Rockefeller, ¿podemos encon trar biografías similares en otros países hoy en día? Dicho de otra forma, ¿cuál es la seme janza o diferencia en el grado de desigualdad entre este país y otros, en el presente y en e pasado?

8. Con una economía cada vez más global ahora nos debemos preguntar sobre los efec tos del sistema de estratificación global en las oportunidades vitales de los individuos. ¿E importante que David Rockefeller fuese un banquero en un país rico en lugar de en una nació latinoamericana o asiática? ¿Generan las enormes desigualdades sociales mayores beneficio a los ejecutivos corporativos y ricos accionistas de las naciones ricas como Estados Unidos ¿Y qué pasa con las personas como Michael? ¿Influye la existencia de tantos pobres en e mundo en las perspectivas de trabajo y en los ingresos de los estadounidenses menos aco modados?

9. Finalmente, con respecto al poder de David Rockefeller en esta sociedad (y en el mun do), ¿cuál es la base de su poder y la de otros como él? ¿Este poder es más bien el resultad de la riqueza de su familia, o de su posición institucional en el Chase Manhattan Bank (e segundo banco más importante de Estados Unidos)?

Como veremos en los siguientes capítulos, preguntas como éstas no tienen fácil respuest Sin embargo, estos interrogantes están entre los más importantes y una investigación seri sobre la estratificación social debe intentar contestarlos. Sin embargo, existe una cuestió incluso más general, de la que surgen las otras. Como señala Lenski (1966), el estudio de l estratificación social es un intento de responder a la pregunta de *quién consigue qué, y po qué*. Con recursos valiosos limitados, queremos saber por qué algunos (como los Rockefe ller) consiguen una parte mucho mayor de estos recursos. Cuando nos hacemos esa pregun ta, es necesario vincular las desgracias personales (como la de Michael) y las venturas (com la de David Rockefeller) a instituciones sociales más generales o a la estructura social. Es es tarea a la que guiará este estudio.

DEFINICIONES Y CONCEPTOS

Antes de seguir adelante, debemos resolver el problema habitual de las definiciones y lo conceptos básicos. Dado que los científicos sociales pueden emplear unas pocas palabra o conceptos de forma diferente al resto de la sociedad, tenemos que ser precisos. Al mis mo tiempo, debemos evitar trabajar en exceso las definiciones y los conceptos, o solament conseguiremos agravar la confusión. Por esta razón nuestro tratamiento de este aspecto se lo más breve posible. Vamos a definir únicamente los términos y conceptos más importan tes, dejando el análisis de otros para cuando sea oportuno. Además, vamos a definirlos d la forma más sencilla posible. La complejidad y las especificaciones adicionales se añad rán en capítulos posteriores, cuando resulten útiles y necesarias.

Estratificación social y desigualdad

Debemos comenzar con el concepto más básico que describe una precondición necesaria para la estratificación social, pero que no se debe confundir con la estratificación social propiamente dicha. Esta condición es la **diferenciación social**, que se da, sencillamente, cuando encontramos individuos con distintas cualidades individuales y con diferentes papeles sociales. Las personas se diferencian por sus características biológicas, como el sexo, tamaño, fuerza, agilidad, y en cada sociedad se distinguen (al menos en cierto grado) por los roles sociales, tareas u ocupaciones. Algunos son cazadores, otros leñadores, otros cuidan a los niños o recolectan plantas en el bosque. A medida que las sociedades se hacen tecnológicamente más complejas, se incrementa la división del trabajo —el número de tareas, ocupaciones y roles aumenta también. En pocas palabras, un aumento en la división del trabajo implica mayor diferenciación.

Es importante reconocer que la diferenciación social no indica necesariamente que las diferencias en cuanto a las cualidades personales o los roles de trabajo puedan ordenarse de manera jerárquica, o evaluarse de diferente forma. Como señala Heller (1969:3): «Las posiciones pueden diferenciarse unas de otras, y sin embargo, no estar *ordenadas* unas en relación con las otras. Por ejemplo, en nuestra sociedad, el lugar del adolescente no se considera normalmente superior al del niño, sino simplemente diferente». La diferenciación social, sin embargo, establece el escenario para la desigualdad y la estratificación social.

La **desigualdad social** es la condición por la cual las personas tienen un acceso desigual a los recursos, servicios y posiciones que la sociedad valora. Tal desigualdad puede surgir en cuanto al modo en que individuos y grupos se ordenan y son evaluados unos por otros, pero, más importante aún, la desigualdad social se relaciona con las diferentes posiciones de la estructura social. La desigualdad social surge a menudo de la diferenciación social, por dos razones básicas. Por un lado, debido a la capacidad humana de dar significado a los acontecimientos y a las cosas, de desarrollar juicios sobre lo que es «bueno», «malo» o preferible, la evaluación social se aplica muchas veces a las diferencias. Así, las características del individuo y los diferentes lugares o roles pueden ser evaluados de forma desigual u ordenados de superior a inferior. En este sentido, nos referimos a la desigualdad social en términos de prestigio u honor. Como veremos en los siguientes capítulos, es únicamente en este sentido limitado en el que podemos decir que la desigualdad social ha estado presente en todas las sociedades humanas.

Por otro lado, más importante aún, la desigualdad puede surgir de la diferenciación social porque algunos papeles o posiciones sociales colocan a ciertas personas en condiciones de adquirir una mayor porción de los bienes y servicios valorados. En este caso, nos referimos a la desigualdad en cuanto al acceso a posiciones preferentes en la sociedad, aunque la evaluación social o el prestigio, como aspecto secundario, aparecerá normalmente como una consecuencia, dado que las personas con posiciones preferentes en la sociedad son sumamente valoradas.

Por ejemplo, en las sociedades donde la fuerza física es importante para satisfacer las necesidades vitales, el fuerte puede ser capaz de reclamar recompensas mejores y, por consiguiente, mayor respeto. En sociedades más complejas, con una amplia división del trabajo, los que se sitúan en condiciones de coordinar y organizar el trabajo de otros consiguen más autoridad. Tal autoridad se utiliza para conseguir más recompensas. Asimismo, adquirir un excedente de bienes y servicios de y para uno mismo conduce normalmente a recompensas todavía mejores. Esto ocurre porque se desarrolla un intercambio desigual. Cuando algunas personas controlan lo que otras desean y necesitan, son capaces de exigir bienes y servicios adicionales a cambio de distribuir lo que satisface esas necesidades.

Llegamos, finalmente, al concepto más importante para nuestro propósito: la estratificación social. Como nos hace pensar la raíz del término, este concepto lleva consigo la voz

estratos. Al añadirle el término *social* estamos diciendo que los seres humanos en sus posiciones sociales están estratificados de arriba abajo, como los estratos de una roca se superponen en capas unos a otros. Pero en este punto la estratificación social no se distingue claramente de la desigualdad social; por tanto, debe de querer decir algo más si se usan dos términos distintos. **Estratificación social** significa que la desigualdad ha tomado cuerpo o se ha *institucionalizado,* y que existe *un sistema de relaciones sociales* que determina quién recibe qué y por qué. Cuando decimos *institucionalizado,* queremos decir que se ha establecido un sistema de jerarquía en capas. Las personas esperan que los individuos o grupos de cierta posición sean capaces de exigir más influencia y respeto y de acumular una parte mayor de bienes y servicios. Esta desigualdad puede o no ser aceptada por igual por la mayoría de la sociedad, pero se reconoce como la forma en que funcionan las cosas.

Por sistema de estratificación social entendemos asimismo que se han desarrollado algunas reglas que «explican» cómo se distribuyen las recompensas y por qué se distribuyen de esta forma. Por ejemplo, las reglas pueden explicar que algunos individuos reciban más recompensas por ser los representantes humanos de algún dios o porque se piense que pueden contribuir mejor al bienestar de toda la comunidad.

Cuando la ubicación en una clase o estrato es primordialmente hereditaria, nos referiremos a ella como **adscripción.** Es decir, las personas se sitúan en las diferentes posiciones de un sistema de estratificación debido a cualidades que están más allá de su control (por ejemplo, la raza, el sexo o la clase en que nacieron). Cuando la ubicación en una clase o estrato se debe primordialmente a cualidades que los individuos pueden controlar, nos referiremos a ella como **logro.** Así; las personas obtienen su lugar en el sistema de estratificación porque lo merecen, porque viven de acuerdo con ciertos ideales o porque siguen ciertas reglas de logro. Sin embargo, como veremos, en muchas sociedades el lugar en los estratos se basa en una mezcla diversa de adscripción y logro. Y veremos que los factores adscriptivos de la raza, el género y la etnia siguen siendo importantes, particularmente en Estados Unidos, para comprender la estratificación social y la desigualdad de nuestros días.

Divisiones de clase y movilidad social

Puesto que nuestra mayor preocupación en los siguientes capítulos serán los sistemas de estratificación de las sociedades industriales, es necesario un breve comentario introductorio a las divisiones de clase y la movilidad social. (También aquí se añadirán nuevos detalles cuando sea necesario.) El concepto de clase, como se verá, ha suscitado mucha controversia entre los sociólogos. Por regla general, podemos definir la **clase** como un agrupamiento de individuos con posiciones similares y con semejantes intereses políticos y económicos dentro del sistema de estratificación. La polémica sobre el concepto de clase implica cuestiones como (1) los criterios más importantes para distinguir clases, (2) el número de divisiones de clase que existen, (3) hasta qué punto los individuos han de reconocer (por sí mismos) estas divisiones para que sean significativas, y (4) si las divisiones de clase (como se han definido aquí) existen todavía o no en los Estados Unidos y otras sociedades industriales.

En los siguientes capítulos presentaremos evidencias que apoyan la visión dominante de que la clase es un concepto significativo y muy importante en el contexto de Estados Unidos, y que las divisiones de clase se basan en tres criterios principales: la posición de la persona en la **estructura ocupacional,** la posición de la persona en las **estructuras de autoridad** (de cuántas personas recibe órdenes frente a cuántas personas puede dar órdenes) y la posesión de propiedades de la persona (o, más concretamente, la posesión de propiedades que producen beneficios, como las acciones), que podemos llamar la **estructura de la propiedad.** Estos

tres criterios tienden a entrelazarse, produciendo divisiones de clases más o menos diferenciadas.

Una enumeración típica de las divisiones de clase en Estados Unidos se basa en las divisiones ocupacionales y económicas. Dado que Estados Unidos es una nación industrial capitalista, tales divisiones son de primera importancia en el sistema de estratificación. Estas divisiones de clase se califican a menudo como clase alta, clase media alta, clase media baja, clase trabajadora y clase baja. Etiquetas similares, que especifican la ocupación más claramente, son clase capitalista (clase alta), no manual alta (cuello blanco alta), no manual baja (cuello blanco baja), manual cualificada (cuello azul cualificada), y manual no cualificada (cuello azul no cualificada).

Dado nuestro énfasis en los tres criterios de intersección de la posición de clase (trabajo, autoridad, propiedad), se usará una caracterización de las clases ligeramente modificada. Esta caracterización de las clases reconoce el hecho de que Estados Unidos posee una sociedad industrial burocratizada así como una sociedad industrial capitalista. Es decir, se ordena a la gente tanto por la posición de autoridad como por su categoría ocupacional o económica.

Utilizaremos **clase alta** para referirnos a las familias que poseen grandes propiedades y una gran autoridad derivada de estas propiedades. Éstas son las viejas familias establecidas, con importantes propiedades en la mayoría de las empresas, como los Rockefeller, los Du Pont, los Mellon y los Ford.

Clase corporativa se utilizará para denominar a las personas con una gran autoridad y poder en las grandes corporaciones (y a menudo en el Estado), aunque normalmente no son propietarios importantes de estas corporaciones. Entre estas personas están altos ejecutivos (presidentes, vicepresidentes, etc.) y miembros del consejo de administración de las empresas. Hay indicios de que la clase alta retrocede mientras gana importancia esta clase empresarial.

Con **clase media** nos referimos a aquellos con relativamente pocas propiedades, pero posiciones medias y altas en lo que se refiere a ocupación (trabajo no manual) y autoridad. Se hará una distinción más específica entre la clase media alta (directivos de corporaciones menores, médicos, abogados, etc.) y la clase media baja (oficinistas, dependientes, vendedores).

Se empleará **clase trabajadora** para referirse a las personas con poca o ninguna propiedad, con posiciones medias o bajas en la ocupación (trabajo manual) y poca o ninguna autoridad. Se hará una distinción más precisa entre trabajadores manuales cualificados y no cualificados. A veces, el término **clase baja** se referirá a los individuos sin propiedad, a menudo en paro y sin autoridad (es decir, los pobres).

El término **estatus,** bastante ambiguo, debe analizarse en conjunción con el de clase. Este término es ambiguo porque los sociólogos lo utilizan a menudo para referirse a cosas distintas. Por un lado, se emplea con frecuencia para indicar posiciones en una estructura social —por ejemplo, estudiante, profesor, padre, niño—, con ciertos deberes y derechos asociados a esa posición. Por otro, se utiliza también para designar algo así como la posición de clase en una jerarquía. En este uso, sin embargo, el criterio de estatus consiste en el prestigio ocupacional, o la estima que popularmente se le otorga y el respeto asociado a un alto o bajo logro ocupacional. En los capítulos que siguen emplearemos el término **estatus** en este segundo sentido.

Cualquier análisis de un sistema de clases queda incompleto si no se presta la debida atención a la movilidad social. Como veremos, un sistema de clases puede en parte distinguirse de otros tipos de sistemas de estratificación debido a la mayor posibilidad de logro o de cambios en la ubicación de clase. Por supuesto, en realidad la adscripción no se elimina nunca y lo que existe es una mezcla variada de logro y adscripción. La **movilidad social** puede definirse como el movimiento individual o de grupo en el sistema de clases. Podemos hablar entonces de movilidad vertical y horizontal, o del movimiento de los individuos hacia

arriba y abajo en el sistema de clases, comparado con el movimiento entre posiciones que más o menos ocupan el mismo rango.

Dado que los sistemas de clase se basan (al menos en cierto grado) en el logro, podemos suponer que presentan amplias pautas de movilidad social vertical. Si a esta suposición se añade el énfasis que se da en Estados Unidos a la igualdad de oportunidades, podemos entender por qué el estudio de la movilidad social se ha convertido en casi una obsesión para los sociólogos estadounidenses. Existen numerosos estudios destinados a medir el alcance de la movilidad vertical en Estados Unidos, así como muchos análisis que tratan de medir la mezcla exacta de logro frente a los factores adscriptivos que determinan dónde acaban las personas en el sistema de clases. Este segundo tipo de estudio se llama **investigación sobre el logro de estatus**.

Podemos señalar en este punto que la investigación indica que ha habido una amplia movilidad social en Estados Unidos, aunque la mayor parte es de corto alcance. Sin embargo, hay ahora claras muestras de que la movilidad social en los Estados Unidos ha disminuido considerablemente desde los años ochenta. Pero el alcance de la movilidad continúa cambiando, pues depende de hacia dónde miremos en el sistema de clases (alta, media o baja) y debido a la raza. La investigación también indica que tanto los factores adscriptivos (los antecedentes de raza y la clase de la familia) como los de logro (el nivel educativo) tienen su influencia en la ubicación de clase en Estados Unidos, pero los factores adscriptivos desempeñan un papel aún más importante de lo que nuestros valores proclaman.

ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN EL MODERNO SISTEMA MUNDIAL

Ahora que ya hemos definido algunos términos básicos relacionados con nuestro objeto de estudio, tenemos un tema final que de una forma u otra aparecerá en los siguientes capítulos sobre los diversos aspectos de la estratificación social. Podemos presentar este tema abordando el actual cambio histórico que tiene lugar en los Estados Unidos —un cambio directamente relacionado con la estratificación social y la desigualdad—. El cambio económico se relaciona con la relativa decadencia económica de Estados Unidos en lo que se conoce como **moderno sistema mundial.** Esta relativa decadencia comenzó muy pronto, en los años setenta, y fomentó el apoyo a lo que conocemos con el nombre de *Reaganomics* en los ochenta. Como veremos con más detalle, mientras el estadounidense medio estaba cada vez más asustado por su seguridad y por el futuro bienestar de sus hijos, la clase corporativa también se implicó más en política, en un intento de dar marcha atrás a la decadencia de los beneficios y mercados de Estados Unidos en todo el mundo (Useem, 1984). La economía de Reagan contribuyó, en parte, al aumento de la desigualdad de la renta y la riqueza que ya había comenzado en Estados Unidos debido a los cambios de la economía mundial.

Desde principios de los años ochenta, Estados Unidos tenía ya el grado de desigualdad de la renta más alta entre los países industrializados. Como veremos en el siguiente capítulo, al terminar los años noventa esta desigualdad era sustancialmente mayor, y ha seguido creciendo en los primeros años del siglo XXI. Una causa fundamental ha sido la gran pérdida de empleos de los estadounidenses —trabajos que pagaban una renta media—. Pero, además de esta pérdida de trabajos, hubo un crecimiento de los empleos tanto en los extremos más altos como en los más bajos de la escala de ingresos, aunque en los ochenta y buena parte de los noventa este crecimiento se produjo primordialmente en el extremo bajo. No hace falta ser un lince en matemáticas para comprender que estos cambios dan lugar a una mayor desigualdad.

A medida que Estados Unidos salía de la siguiente recesión larga a mitad de los años noventa, otros cambios llevaron aún más lejos las cifras de desigualdad. Al principio, con l

recuperación económica de 1993 y de los primeros meses de 1994, hubo crecimiento económico (medido por el PIB, tal y como se mide cuando se sale de cualquier recesión). Pero hubo un nuevo cambio: pocos trabajos, si es que había alguno, acompañaban el crecimiento económico. Cuando aparecieron algunos nuevos empleos finalmente en la segunda mitad de 1994, se produjeron más diferencias. Por ejemplo, cerca de la mitad de estos trabajos eran empleos «blandos» —empleos temporales, de media jornada, con bajos salarios y normalmente con pocos beneficios, si acaso proporcionaban alguno, como el seguro médico—. En 1993, los trabajos temporales representaban el 26 por 100 de los nuevos trabajos, comparando con sólo el 3 por 100 de los de 1989 (*New York Times,* 10 de marzo de 1994).

Otro extraño desarrollo, si se considera que la recesión había terminado a principios de los noventa, fue el crecimiento de la pobreza. La tasa de pobreza, que había alcanzado el 12,8 por 100 de la población estadounidense antes de que la recesión comenzara en 1989, llegó al 14,4 por 100 en 1991, al 14,8 por 100 en 1992 y, después, al 15,1 por 100 *cuando se dio por concluida la recesión.* Junto al incremento de la tasa de pobreza, hubo un descenso continuado de los ingresos familiares medios, que cayeron un 7 por 100 entre 1989 y 1994. La pérdida de empleos de los estadounidenses que se situaban en la zona media de la escala de ingresos continuó durante principios y mediados de los noventa, pero una vez más encontramos algo diferente: mientras los trabajos de menor nivel de ingresos continuaban creciendo, los trabajos con alto nivel de renta, primordialmente trabajos técnicos, profesionales y directivos, también comenzaron a aumentar, en contraste con los años ochenta. Para los estadounidenses capaces de encontrar esos empleos fueron buenas noticias. Pero tampoco ahora se necesita ser un lince en matemáticas para reconocer la tendencia a una desigualdad aún mayor de la renta y la riqueza en los Estados Unidos. Y quizá lo más importante de todo sea que estos cambios que se vienen produciendo desde los años setenta no son ciertamente temporales, sino que reflejan un gran cambio en la naturaleza de la estratificación social en los Estados Unidos.

Durante la segunda mitad de los noventa, Estados Unidos parecía haber invertido su relativo declive económico en comparación con Europa y Japón, azotadas por el estancamiento económico. La economía de EE. UU. estaba en alza y el desempleo caía hasta el 4 por 100, una tasa desconocida durante décadas. Pero no todas las noticias eran buenas. Las rentas de las personas de la franja inferior de los Estados Unidos seguían estancadas, mientras que la rentas de los que ocupaban la franja superior seguían aumentando rápidamente, provocando un aumento de la desigualdad de la renta durante los últimos años noventa. No sería hasta los dos últimos años de la expansión económica más larga de la historia estadounidense cuando las personas en las posiciones económicas más bajas obtuvieron unos ligeros aumentos de sus rentas y una reducción de su pobreza, lo que, sin embargo, desapareció rápidamente cuando la expansión económica estadounidense llegó a su fin en 2001. Supuestamente esto no debería haber sucedido en una expansión económica con tan bajo desempleo. Como veremos, hay abundantes evidencias que muestran que la economía estadounidense lo estaba haciendo bien en comparación con Japón y Europa, *debido* a que los salarios, los beneficios y la seguridad en el empleo de los trabajadores estadounidenses eran *muy bajos* comparados con los de los trabajadores de esos otros lugares. En otras palabras, los grandes incrementos de las desigualdades en los Estados Unidos contribuyeron a resucitar la economía de EE. UU. en los años noventa. La lección *debería* ser que en el futuro las economías capitalistas tendrán que competir entre ellas en el moderno sistema mundial haciendo que los salarios y los beneficios de los trabajadores se mantengan bajos, una posible lección que preocupa a los trabajadores europeos, como comprobé durante las entrevistas que mantuve con líderes sindicales alemanes durante 1992 y 1993 (véase, por ejemplo, Kerbo, Wittenhagen y Nakao, 1994 a, 1994b; Lincoln, Kerbo y Wittenhagen, 1995). Se trata de un importante asunto que habrán de afrontar los estudiosos de la estratificación social en el siglo XXI.

Debemos entender la naturaleza del moderno sistema mundial no sólo para comprender por qué Estados Unidos ha experimentado una relativa decadencia y ha producido una desigualdad creciente, sino también para entender lo que ocurrirá en los próximos años cuando las corporaciones estadounidenses vuelvan a intentar ser más competitivas en la economía mundial. Con el fin de la Guerra Fría y la caída del muro de Berlín, la mentalidad del «ellos contra nosotros», que durante mucho tiempo se dirigió hacia la Unión Soviética, ha desaparecido. Ha sido sustituida, sin embargo, por un mayor reconocimiento de las grandes diferencias entre los países capitalistas. Es decir, ya no se trata simplemente de capitalismo contra comunismo, sino de la competencia entre diversas formas de organización de la economía capitalista mundial. Estas diferencias entre países capitalistas implican, como veremos, también distinciones en sus sistemas de estratificación social. Así, podemos decir también que se ha producido un cambio histórico en el sistema de estratificación estadounidense y en el lugar que ocupa Estados Unidos en el moderno sistema mundial. Para comprender el sistema de estratificación social actual de este país, así como su futuro, *debemos* prestar máxima atención a las diferencias entre las naciones y a las tendencias del moderno sistema mundial. Lo haremos en los siguientes capítulos, pero especialmente en los que tratan del moderno sistema mundial y la estratificación social comparada, que incluye, además de EE. UU. a Japón y a Alemania.

Por último, cada vez es más difícil para los ricos de este mundo ignorar el creciente desarrollo de la desigualdad mundial. Durante la larga expansión económica de Estados Unidos al final del siglo XX y mientras los estadounidenses de los estadios más bajos del sistema de estratificación no percibían muchas mejoras en su vida, un segmento muy grande de la población mundial se estaba empobreciendo enormemente. Como veremos, el nuevo índice de **paridad de poder adquisitivo (PPA)** nos permite obtener una imagen mucho más realista de los diferentes niveles de vida y tasas de pobreza del mundo. Utilizando este índice, las agencias internacionales calculan ahora que hay *¡más de 1.300 millones de personas en el mundo que viven con menos de lo que se puede comprar con un dólar al día en Estados Unidos!* Esta cifra ha estado aumentando rápidamente en el mundo durante más de un siglo, y sigue creciendo en muchas regiones del mundo a medida que entramos en los primeros años del siglo XXI (Banco Mundial, *World Development Report, 2000/2001*). Veremos también que existen datos que muestran claramente una relación entre esta creciente pobreza en el mundo y aspectos tales como la guerra y el terrorismo. Las encuestas de opinión internacional revelan que la mayoría de la gente en el mundo cree que Estados Unidos es, de algún modo, responsable del crecimiento de la pobreza mundial (*International Herald Tribune,* 19 de diciembre de 2001). La reciente investigación que se ofrece en los capítulos 8 y 12 indica que hay algo de verdad en estas creencias. Pero, como siempre, la situación es más compleja; algunas naciones menos desarrolladas del mundo pueden participar en la economía global, aceptan cientos de empresas multinacionales dentro de sus fronteras y reducen drásticamente la pobreza de sus pueblos. Sin embargo, para muchas otros países menos desarrollados, su apertura a la economía global y la estratificación de naciones que ello implica empeora su situación a largo plazo: se quedan sin sus bienes nacionales y su pueblo se empobrece. La comprensión de las diferencias entre estos países menos desarrollados (como Tailandia y Taiwán, comparados con Birmania, Haití y Congo) puede constituir una de las contribuciones más importantes de la sociología al mundo.

ORGANIZACIÓN DE LOS CAPÍTULOS

Una vez esbozados algunos de los asuntos principales del estudio de la estratificación social y definidos los términos básicos, sería útil dar una idea del orden en el que se van a abordar las cuestiones más importantes. En la Parte Primera del libro, después de este capítulo intro-

ductorio, consideraremos el alcance de la desigualdad en Estados Unidos. De lo que trataremos en el Capítulo 2 será del grado en el que están desigualmente distribuidos los bienes y servicios valorados, la salud, la influencia política y otros importantes aspectos de la vida. En el Capítulo 3 abordaremos la historia de la desigualdad en las sociedades humanas. Examinaremos cómo la desigualdad y los sistemas de estratificación social han evolucionado desde las primeras sociedades de hace miles de años hasta el presente.

Los capítulos de la Parte Segunda presentarán las diversas teorías de la estratificación social y las controversias teóricas. El Capítulo 4 examinará las teorías clásicas de Marx, Weber, y Durkheim, y el Capítulo 5, las teorías funcionales y las teorías del conflicto.

La Parte Tercera seguirá con el estudio del proceso de estratificación social. Los capítulos 6 y 7 abordarán los temas de la movilidad social y de la legitimación de la desigualdad, o de cómo la desigualdad se hace aceptable o tolerable, sobre todo para aquellos que se sitúan en la zona más baja del sistema de estratificación.

La Parte Cuarta comparará los sistemas de estratificación social en el mundo, y hará especial hincapié en la relación entre la estratificación social y el moderno sistema mundial. Comenzaremos con el Capítulo 8, que versará sobre el moderno sistema mundial, la competencia entre las naciones dominantes del centro a través de la historia reciente y cuestiones tales como la existencia de una clase corporativa o clase alta global en la actualidad. El Capítulo 9 se ocupa de las estructuras de la estratificación social en los Estados Unidos. Los capítulos 10 y 11 tratan, respectivamente, la estratificación social en Japón y Alemania. Dado que Japón es, en particular, la primera sociedad industrial sin una tradición cultural occidental, la observación de su sistema de clases nos proporcionará una interesante prueba de nuestras ideas sobre la estratificación social, desarrolladas en las sociedades occidentales. Aunque hay algunas diferencias importantes, en este caso las muchas semejanzas entre la estratificación social occidental y japonesa resultan muy interesantes. Con respecto a Alemania, también aquí hay semejanzas básicas con los sistemas de estratificación social que se encuentran por todo el mundo industrializado. Pero también hay algunas diferencias significativas, en especial en lo que se refiere a la desigualdad de conjunto y al poder de la clase obrera. Por lo tanto, en ambos países quedarán al descubierto numerosos estereotipos sobre la desigualdad y la estratificación social que surgen cuando uno se centra en una sola nación, lo que nos ayudará a conseguir una mejor comprensión del tema objeto de esta obra.

Por último, con el aumento continuado de las desigualdades y la pobreza globales, debemos comprender de qué modo el moderno sistema mundial, o el sistema de estratificación global, moldea la vida de las personas de los países más pobres. Es necesario saber por qué la miseria y la pobreza aumentan en unos países mientras que otros las han reducido considerablemente. En resumen, en las pasadas décadas la mayoría de los países africanos se han empobrecido considerablemente, muchos países latinoamericanos han experimentado un desarrollo económico que beneficia exclusivamente a los más ricos, mientras que numerosas naciones del este y sudeste asiático han hecho grandes progresos en la reducción de su pobreza *así como* del desarrollo económico que beneficia a los más ricos. Tailandia, concretamente, ha sido elogiada por organismos como el Banco Mundial y las Naciones Unidas por su desarrollo económico e impresionante reducción de la pobreza en las últimas décadas. Pero la vieja historia del «milagro económico asiático», centrada en las características culturales asiáticas, es demasiado simple, especialmente porque hoy día hallamos países vecinos con herencias culturales idénticas cuyas perspectivas y grados de pobreza son enormemente diferentes. En el nuevo Capítulo 12 exploraremos cómo las naciones menos desarrolladas que se han incorporado a la economía global pueden ser explotadas por las más ricas. Y veremos cómo algunas naciones han eliminado los efectos negativos de la explotación colonial de siglos anteriores para entrar en el moderno sistema mundial con una posición más fuerte para proteger sus intereses y los de su pueblo.

RESUMEN

El contraste entre Michael y David, con el que comenzamos, planteó una serie de preguntas sobre la naturaleza de la estratificación social. Estas cuestiones indican sobre todo que la naturaleza de la sociedad y de la estructura social deben ser los puntos de partida para entender la estratificación social, o «quién consigue qué y por qué». Dimos después cierto número de definiciones básicas, sobre todo las definiciones de diferenciación, desigualdad y estratificación social. Hemos descrito las grandes divisiones de clase de las modernas sociedades industriales —la clase alta, la clase corporativa, la clase media, la clase trabajadora y la clase baja o los pobres— junto a la dinámica de la movilidad social. El capítulo concluye con una descripción del moderno sistema mundial, o con lo que puede llamarse estratificación mundial. La naturaleza del sistema de estratificación social de un país determinado no puede ya comprenderse totalmente sin una referencia a la posición de ese país en el moderno sistema mundial. La relativa decadencia de Estados Unidos en el moderno sistema mundial en las últimas décadas ha sido una de las causas (junto con las recetas aplicadas para salir de ella) de su creciente desigualdad, sobre todo del retroceso de la clase media o de las posiciones medias en cuanto a ingresos. Hoy vemos que el relativo declive económico de Estados Unidos en la moderna economía mundial se detuvo a finales de los años noventa, lo que contrasta con los casos de Europa y Japón, debido a los continuos aumentos de la desigualdad en Estados Unidos, con el declive de los salarios, los beneficios y la seguridad en el empleo para los trabajadores de la mitad inferior del sistema de estratificación. Por último, ante el aumento de la desigualdad global, debemos entender los efectos de la globalización y el moderno sistema mundial.

2

DIMENSIONES DE LA DESIGUALDAD

CONTENIDO DEL CAPÍTULO

DESIGUALDAD DE LA RENTA Y LA RIQUEZA 20
DESIGUALDAD EN LOS ARTÍCULOS DE PRIMERA NECESIDAD 34
DESIGUALDADES DE SALUD 36
RESULTADOS POLÍTICOS DESIGUALES 38
DIMENSIONES DE LA DESIGUALDAD: CONCLUSIÓN 44
RESUMEN 45
NOTA 45

Hace unos años encontré a un amigo estadounidense en una estación de tren de California. Había estado viviendo en Japón durante 10 años, y en ese tiempo no había vuelto a Estados Unidos, si exceptuamos un par de visitas a Hawai. Llegó a San Francisco y se quedó dos días en Oackland, al otro lado de la bahía, viajó en tren a Los Angeles y luego atravesó el país para ir a Washington D.C. a recoger información. Desde que llegó a California y durante su viaje por los Estados Unidos, se asombró de la pobreza y los signos de desigualdad que percibió por todas partes. «Éste no es el país que yo recordaba», me dijo. «Hoy casi parece un país del tercer mundo». Dos años más tarde, cuando yo estaba viviendo en Alemania, unos parientes estadounidenses que viniveron a visitarme me preguntaron: «¿Y dónde viven los pobres?». No se habían dado cuenta de que ya les había enseñado los que había.

Estas reacciones no son raras. En efecto, en los Estados Unidos encontramos con más frecuencia que en otras naciones industriales una mezcla de características del tercer mundo y el primer mundo. Viajando por este país podemos encontrar el tercer mundo y el primer mundo en zonas diferentes y ver cómo la gente del primer mundo trata de aislarse de lo que hay de tercer mundo. Debemos subrayar que las zonas tercermundistas no son producto de la inmigración reciente: la inmensa mayoría de los pobres de los Estados Unidos nacieron de padres cuyos antepasados han sido americanos durante muchas generaciones.

Como señalamos al final del capítulo anterior, los Estados Unidos están en un proceso de cambio. La pobreza y la desigualdad *han vuelto a aumentar*. Pero ésta no es la única razón de que mi amigo se asustara cuando, después de diez años, regresó a su tierra natal: había estado viviendo en un país con uno de los grados de desigualdad más bajos de las naciones industriales.

Los estadounidenses que viajaron a Europa Occidental en los últimos años noventa y primeros años del siglo XXI se sorprendieron porque les habían dicho que algunos países, como Alemania, padecían una altísima tasa de desempleo, del 11 por 100 o superior (en comparación con el 5 por 100 de Estados Unidos a finales de los años noventa); sin embargo, a pesar de su altísima tasa de desempleo, vieron muy poca pobreza en comparación con Estados Unidos. Los estadounidenses suelen creer que el desempleo, en especial una tasa tan alta, produce mucha pobreza. Pero indudablemente les sorprendió aún más el hecho de que los alemanes votaran en 1998 el cese de su gobierno en buena parte debido a que estaba intentando *¡bajar los impuestos y recortar el gasto en bienestar!*

Es momento de centrarnos en algunos detalles sobre la desigualdad en Estados Unidos en comparación con otros periodos de su historia y otros países. Pero debemos advertir que el propósito de este capítulo es, en lo fundamental, más *descriptivo* que analítico. Empezaremos por describir la distribución de la renta y la riqueza para luego analizar los niveles de vida y salud. En el último apartado nos referiremos a las desigualdades en cuanto a servicios públicos y a la política tributaria que genera desigualdades en el pago de esos servicios. Esas formas de desigualdades están entre las más importantes, aunque en modo alguno son las únicas relevantes. Por ejemplo, hay desigualdades no materiales, incluso importantes desigualdades de autoestima y felicidad relacionadas con el sistema de estratificación. Las examinaremos en otros capítulos. Pero las pautas de desigualdad que examinamos aquí nos darán una imagen básica de la desigualdad en una sociedad industrial occidental que proporcionará más significado al estudio posterior de la estratificación social.

DESIGUALDAD DE LA RENTA Y LA RIQUEZA

Dos de los tipos más importantes de desigualdad son las desigualdades de la renta y la riqueza. Su importancia se debe a que son la renta y la riqueza las que proporcionan otros bienes y servicios valorados, por no mencionar las necesidades básicas de la vida. La relación entre

la renta y necesidades como la comida, el alojamiento y la asistencia sanitaria la describiremos después de analizar la renta y la riqueza en sí mismas. Sin embargo, la renta y la riqueza son mercancías generalizadas que, dependiendo de la cantidad y de cómo se usan, proporcionan poder e influencia. El tema de los siguientes capítulos será la relación de la renta y la riqueza con el poder y la influencia.

Por *renta* nos referimos al dinero, los salarios y los pagos que se reciben periódicamente a cambio de una ocupación o como rendimiento de una inversión. La renta es el medio por el que la mayoría de los estadounidenses y otros pueblos obtienen los productos básicos y los pequeños lujos de la vida; un sueldo o salario (más que las inversiones) es lo que mantiene a la inmensa mayoría del mundo. La *riqueza* son bienes acumulados en la forma de distintos tipos de activos valorados como propiedad, acciones, bonos o capital depositado en reserva. La riqueza es todo aquello que tiene valor económico y es susceptible de comprarse, venderse, almacenarse para disponer de ello en el futuro o invertirse a cambio de rendimiento económico. Como cabría esperar, la mayoría de la gente tiene poca o ninguna riqueza; lo que tienen lo han conseguido a través de su salario o sueldo, y no pueden acumularlo porque lo deben utilizar para obtener los productos básicos. En Estados Unidos la distribución de la renta es desigual, pero la de la riqueza es todavía más desigual. Es útil advertir que, por supuesto, la riqueza se puede convertir en renta cuando la gente la posee en gran cantidad, como el caso de las personas que tienen más de un millón de dólares de renta al año, quienes de media obtienen sólo el 33 por 100 de esa renta del empleo (Hacker, 1997: 84).

Desigualdad de la renta

Un método simple para analizar la desigualdad de la renta es examinar la distribución de una población entre diferentes categorías de renta. La Tabla 2.1 presenta esta distribución para todas las familias de los Estados Unidos de 2000 (blancas, negras e hispanas). De entre millones de hogares, por ejemplo, el 2,9 por 100 tiene rentas anuales de menos de 5.000 dólares; el 7,6 por 100, rentas que oscilan entre 5.000 y 9.999 dólares; y, en el otro extremo del espectro, el 13,4 por 100 obtienen ingresos iguales o superiores a 100.000 dólares.

Como veremos en los siguientes capítulos, un aspecto importante del estudio de la estratificación social y la desigualdad, sobre todo en los Estados Unidos, es la desigualdad por raza y origen étnico. Comprobaremos que la raza, la etnia y la clase se relacionan entre sí de manera muy compleja, y que en cierta medida las divisiones raciales suelen tener divisiones de clase en su base. Pero de momento vamos a analizar el grado de desigualdad de renta por raza y origen hispano. En la Tabla 2.1 encontramos que, en comparación con los blancos, los negros e hispanos tienen en 2000 un porcentaje mucho más alto de gente con ingresos iguales o inferiores a 5.000 dólares, y un porcentaje mucho más bajo con ingresos iguales o superiores a 100.000 dólares.

En vez de analizar la distribución de personas o familias en las distintas categorías de renta (como se hace en la Tabla 2.1), podemos examinar la distribución de la renta total entre categorías seleccionadas de la población. Un método convencional de hacerlo es dividir a la población en quintas partes (segmentos de población del 20 por 100) ordenadas de acuerdo con la renta y comparar la proporción de población con la proporción de la renta total. La Tabla 2.2 presenta esta información para 2000. En ese año el quintil más bajo de los hogares de Estados Unidos recibió el 3,6 por 100 de la renta; el segundo quintil obtuvo el 8,9 por 100 y el quintil superior recibió el 49,6 por 100 de la renta total. En otras palabras, el 20 por 100 de los hogares con ingresos más bajos consiguió sólo el 3,6 por 100 de la renta total, mientras que el 20 por 100 de los hogares con ingresos más altos recibió el 49,6 por 100 del total. La Tabla 2.2 también pone de manifiesto que el 5 por 100 de los hogares con ingresos más altos recibió el 21,9 por 100 de la renta agregada.

TABLA 2.1
DISTRIBUCIÓN DE LAS FAMILIAS ESTADOUNIDENSES (BLANCAS Y NO BLANCAS) POR NIVELES DE RENTA, 2000

Renta anual (en dólares)	Porcentaje de todas las familias	Porcentaje de familias blancas	Porcentaje de familias negras	Porcentaje de familias de origen hispano	Familias asiáticas e isleños del pacífico
Menos de 5.000	2,9	2,3	6,1	3,3	3,5
5.000– 9.999	6,1	5,5	10,4	7,3	3,1
10.000–14.999	7,0	6,6	9,5	8,3	4,8
15.000–24.999	13,4	13,0	16,5	18,3	10,6
25,000–34.999	12,5	12,6	12,9	14,7	9,4
35.000–49.999	15,5	15,4	16,8	17,7	13,5
50.000–74.999	18,9	19,4	15,2	17,4	20,1
75.000–99.999	10,4	11,0	6,5	7,4	12,1
100.000 y más	13,4	14,2	6,1	5,8	22,7

Fuente: Oficina del Censo de EE.UU., «Money Income in the United States: 2000 (2001: Tabla A.1)».

TABLA 2.2
PORCENTAJE DE RENTA AGREGADA DE LOS HOGARES QUE RECIBE CADA QUINTIL Y EL 5 POR 100 CON MÁS INGRESOS, 1992

Todos los hogares	Porcentaje de renta agregada
Quintil inferior	3,6
Segundo quintil	8,9
Tercer quintil	14,8
Cuarto quintil	23,0
Quintil superior	49,6
5 por 100 superior	21,9

Fuente: Oficina del Censo de EE. UU., 1993, *Current Population Reports*, «Money Income and Poverty Status of Families and Persons in the United States: 2000», Tabla A.2.

La gran mayoría de la gente en este país tiene que depender de algún tipo de trabajo (como algo opuesto a la riqueza) para ganarse su renta. La estructura ocupacional es un factor de primordial importancia en la creación de una distribución desigual de la renta. La Tabla 2.3 presenta la renta mediana de diferentes categorías ocupacionales en 1999 y 2000. Entre los hombres, la categoría ocupacional más alta (directivos y administradores) muestra una renta media semanal de 1.014 dólares, mientras que la más baja (jornaleros) tiene unos ingresos medios semanales de sólo 394 dólares. Es también interesante señalar que, entre las mujeres, la cifra más alta (686 dólares semanales) está sustancialmente por debajo de la de los hombres. Parecida discrepancia entre los ingresos de hombres y mujeres con respecto a la educación podemos encontrar en la Tabla 2.3. Como veremos en los siguientes capítulos, parte de la desigualdad de renta entre hombres y mujeres se debe a la discri-

TABLA 2.3
RENTA MEDIANA ANUAL Y SALARIOS MEDIOS SEMANALES POR CATEGORÍA OCUPACIONAL Y EDUCACIÓN, HOMBRES Y MUJERES, 1999-2000

	Salarios semanales medios, 2000	
Ocupación	**Hombres**	**Mujeres**
Directivos y administradores	1.014	686
Profesionales	977	725
Técnicos, ventas y administrativos	655	452
Ventas	685	407
Personal administrativo	563	499
Operarios de precisión y artesanos	628	445
Trabajadores y obreros	487	351
Obreros	394	320
Nivel educativo		
	Renta mediana anual, 1999	
Menos de educación secundaria	17.707	9.625
Educación secundaria	27.240	14.695
Algún curso universitario	32.724	19.665
Estudios universitarios	47.325	28.594
Estudios posuniversitarios	81.934	45.510

Fuente: Oficina del Censo de EE.UU., Resúmenes estadísticos, 2001 (2002: 440-403).

minación por sexo, pero este tipo de discriminación funciona en la estructura ocupacional de varias maneras diferentes.

El grado real de desigualdad de la renta por ocupación está gravemente infraestimado en la Tabla 2.3 debido a que en ella consideramos sólo categorías ocupacionales muy generales. Dentro de cada categoría ocupacional, mucha gente gana mucho más y mucho menos de lo que indica la mediana. Esta infraestimación es patente en la zona alta, donde muchos directivos de las grandes corporaciones tienen sueldos excepcionalmente altos. Si miramos más adelante la Tabla 2.6 vemos que el salario base de 1 millón de dólares anuales de los altos directivos de Estados Unidos es considerablemente más alto que el salario de los directivos del resto de las naciones en 1997. Sin embargo, esta cifra supone una enorme subestimación porque no incluye las «opciones sobre acciones» recibidas como renta anual, una práctica muy común en Estados Unidos, pero ilegal en muchos otros países. (Y, curiosamente, una práctica que es fiscalmente deducible para las empresas estadounidenses.) Si incluimos el valor de estas opciones sobre acciones, se estima que el salario total de los directivos de las 500 empresas más importantes de Estados Unidos era en 1998 de 10,6 millones de dólares como promedio. Sin embargo, no es necesario incluir las opciones sobre acciones para mantener a los directivos mejor pagados de las empresas de Estados Unidos durante 2001 en la categoría de personas que ganan anualmente varios millones de dólares. El mejor pagado en 2001 fue Michael Dell, de Dell Computers, con 236 millones de dólares, el segundo fue Sanford Weill, del Citigroup, con 216 millones de dólares. Si vamos al final de la lista de los mejor pagados de los Estados Unidos en el año 2001, encontramos a Millard Drexler, de Gap, con aproxi-

madamente 13 millones de salario base (*Forbes*, 2001). La expansión económica más larga de la historia de Estados Unidos, desde los primeros noventa hasta 2001, fue muy favorable para los altos directivos estadounidenses: la diferencia entre la paga media de un trabajador y la de los altos directivos corporativos ha experimentado un pasmoso ascenso desde 40 a 1 en 1990, a 419 a 1 en 1998. En cambio, la paga media de un trabajador aumentó sólo ligeramente en la década de los noventa (*Los Angeles Times*, 30 de agosto de 1999). Y, como veremos con más detalle más adelante, los estadounidenses más pobres sólo obtuvieron pequeñas mejoras de su nivel de vida durante los dos últimos años de esta larga expansión económica, para terminar viendo erosionados sus minúsculos beneficios durante la recesión económica de 2001 frente a las enormes reducciones del sistema de bienestar que se aplicaron en 1996.

Tras considerar algunos aspectos de la desigualdad de la renta, nos plantearemos a continuación tres cuestiones más. ¿Cuál era la pauta anterior de la desigualdad de la renta en los Estados Unidos? ¿Cómo resulta la comparación de los Estados Unidos con otras naciones industrializadas a este respecto? Y, a lo largo de los años, ¿la distribución de la renta es más igualitaria o menos, o ha permanecido estable? Esta última cuestión ha terminado siendo una de las más importantes de las últimas décadas, pues tiene relación con una preocupante tendencia en la naturaleza de la desigualdad en los Estados Unidos.

Tendencias de la desigualdad de la renta en los EE. UU. Tenemos datos que muestran que la desigualdad de la renta se redujo ligeramente durante los años treinta y cuarenta debido a las reformas de la depresión y al pleno empleo de la Segunda Guerra Mundial. El cambio más importante se produjo en el quintil superior y en el 5 por ciento de las familias con más ingresos, cuya porción de renta se redujo desde el 54,4 y 30 por ciento respectivamente en 1929 al 44 y 17,2 por ciento en 1945 (Turner y Starnes, 1976;51). Se produjo una ligera disminución de la desigualdad de la renta entre 1947 y 1975. El porcentaje de la renta del quintil inferior de la población aumentó un poco, y el porcentaje de la renta del quintil superior y del 5 por 100 de las familias más acomodadas disminuyó. *Sin embargo,* como se señaló al principio del presente capítulo, se han producido cambios significativos desde 1980. Se produjo un aumento bastante rápido e importante de la desigualdad de la renta entre 1980 y 2000 porque los ricos, como ellos mismos dicen, con elevados ingresos se han enriquecido mientras los pobres con bajos ingresos se han empobrecido. Como vemos en la Figura 2.1, el grupo de renta inferior ahora sólo tiene el 3,6 por 100 de la renta frente al 4,4 que tenía en 1977, y el quintil superior recibe ahora el 49,6 por 100 de la renta total, mientras que en 1977 recibía sólo el 43,6 por 100.

La Figura 2.2 pone de manifiesto esta creciente desigualdad utilizando datos procedentes del llamado **índice de Gini,** que mide la desigualdad de renta. En la Figura 2.2 podemos apreciar que la desigualdad de la renta en los Estados Unidos fue menor entre 1967 y los años setenta, para luego aumentar de forma espectacular durante los años ochenta y alcanzar su punto más alto en 1997. Además de este aumento durante los años ochenta, la renta real de la mayoría de los estadounidenses ha venido diminuyendo desde los setenta.

Otra manera de analizar este aumento de la desigualdad de la renta es fijándonos en los cambios que se han producido en los ingresos de los quintiles de renta. La Figura 2.3 muestra lo que sucedió durante los ochenta, años en los que los cambios económicos y la fiscalidad y los cambios en la políticas de bienestar de Reagan crearon la transformación más drástica en la desigualdad de la renta de Estados Unidos. Como se puede ver, los grupos de rentas bajas perdieron una porción de la renta, mientras que los grupos superiores ganaban considerablemente. De hecho, mientras que el 60 por 100 inferior de los estadounidenses perdían ingresos en los años ochenta, el 5 por 100 de las familias más acomodadas ganaron cerca del 15 por 100 en renta y el 1 por 100 más rico ganó cerca del 63 por 100 de su renta.

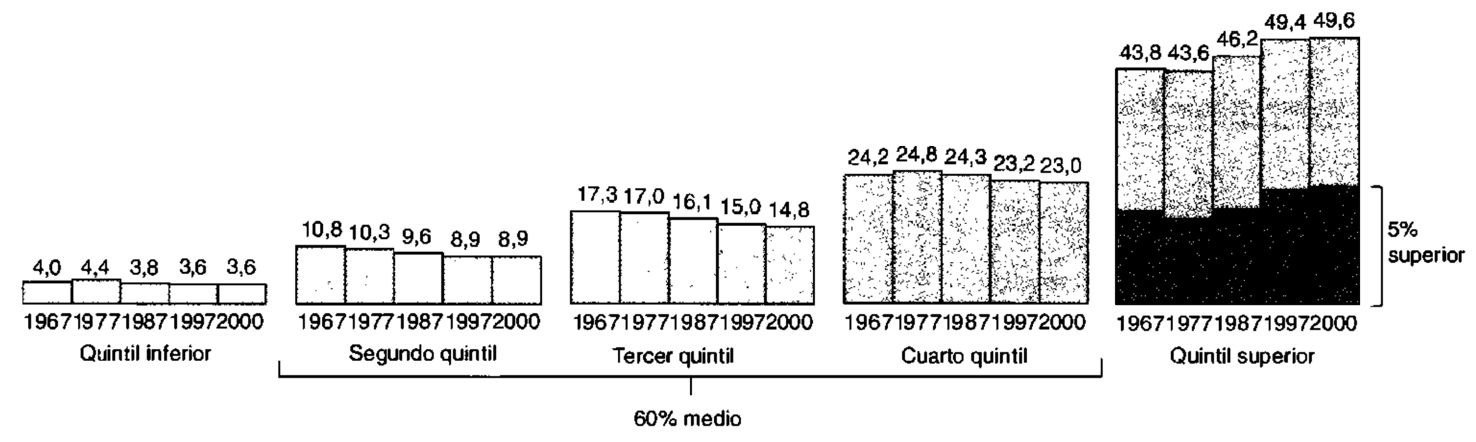


FIGURA 2.1
Porcentaje de renta familiar agregada por quintiles de renta y para el 5 por 100 superior, 1967-2000
Fuente: Oficina del Censo de EE. UU., Money Income in the United States: 2000 (2001: Tabla A.2)

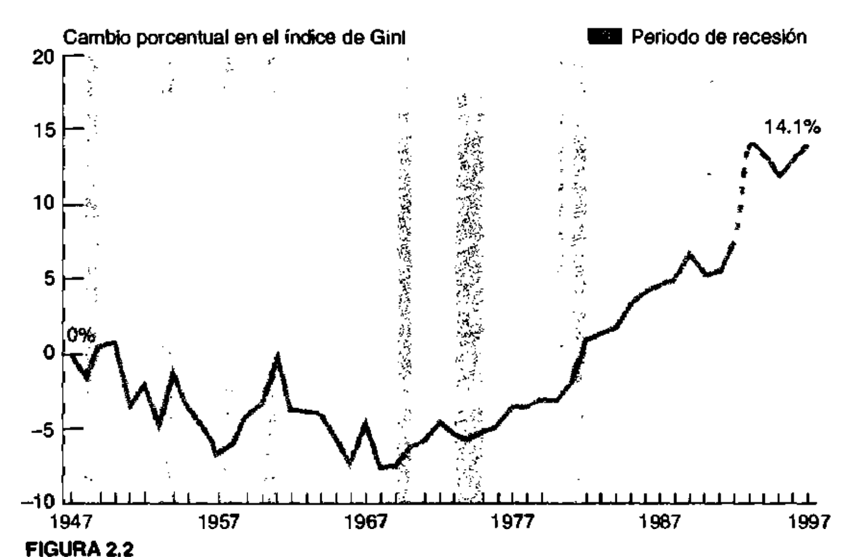


FIGURA 2.2
Cambio porcentual en el índice de Gini de la desigualdad de la renta familiar 1967-1997.
Fuente: Oficina del Censo de EEUU, «Measuring 50 Years of Economic Change» (1998:30).

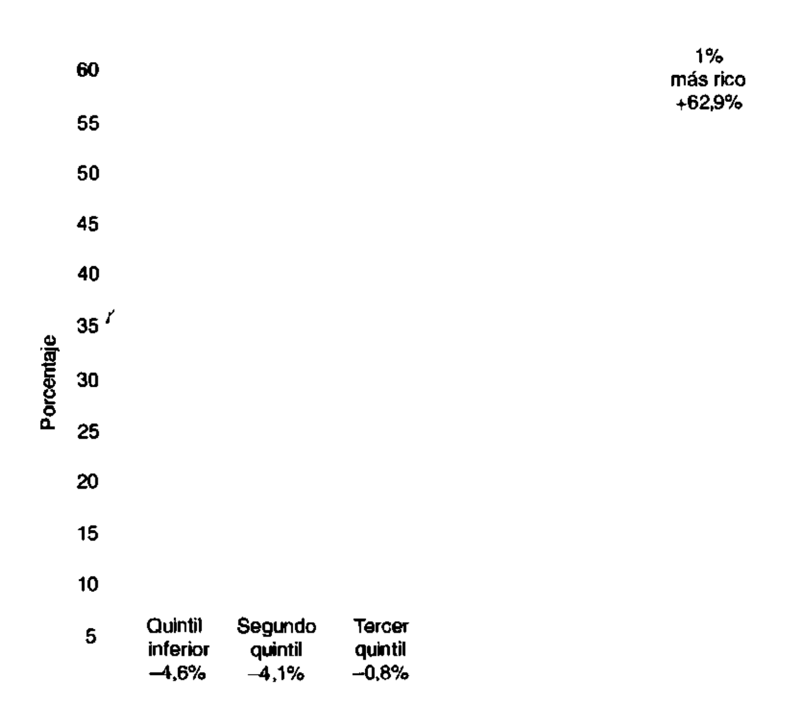


FIGURA 2.3
Ganancias y pérdidas de renta, 1980-1989.
Fuente: Mishel y Bernstein (1993:48).

Los cambios durante un periodo de tiempo más largo se muestran en la Figura 2.4. Vemos que desde 1967 hasta 2000 todos los segmentos de renta pierden porciones de renta salvo el 20 por 100 superior, que ganó cerca del 13 por 100 durante estos 33 años. Lo más interesante de la Figura 2.4 es que la mayor reducción de porciones de renta la encontramos entre los grupos de renta media, con el segundo quintil perdiendo más del 17 por 100. Esto es una clara indicación de lo que suele denominarse la reducción de la clase media de la sociedad estadounidense.

No es éste el lugar para abordar una explicación completa de por qué la desigualdad de la renta ha aumentado de modo significativo durante los años ochenta y noventa, pero podemos exponer brevemente las razones de mayor peso. Estas razones se dividen en dos grandes categorías: (1) las medidas políticas adoptadas desde finales de los setenta y (2) los cambios que se produjeron en la economía de los EE. UU. Entre las medidas políticas que aumentaron la desigualdad de la renta están las políticas tributarias (bajada de impuestos para los ricos y subida para los pobres) y los recortes de transferencias, como, por ejemplo, los programas asistenciales para los pobres basados en la comprobación de medios (Mishel y Bernstein, 1993; Harrison y Bluestone, 1988). Entre los cambios económicos más importantes está, como ya hemos señalado, la disminución de los empleos de remuneración media durante los años ochenta y noventa y el aumento de empleos de alta y baja remuneración (Mishel, Bernstein y Schmitt, 1999; Thurow, 1987). Además, de la totalidad de empleos que se crearon entre 1979 y 1986, cerca del 55 por 100 tenían salarios situados en el nivel de pobreza o inferiores (Bluestone 1988). Durante los noventa esta pauta cambió ligeramente: la mayoría de los empleos nuevos pertenecen a los niveles de renta superiores, con un aumento continuado de los trabajos con sueldos bajos y una continua disminución de los empleos con sueldos medios (Mishel, Bernstein y Schmitt, 2001).

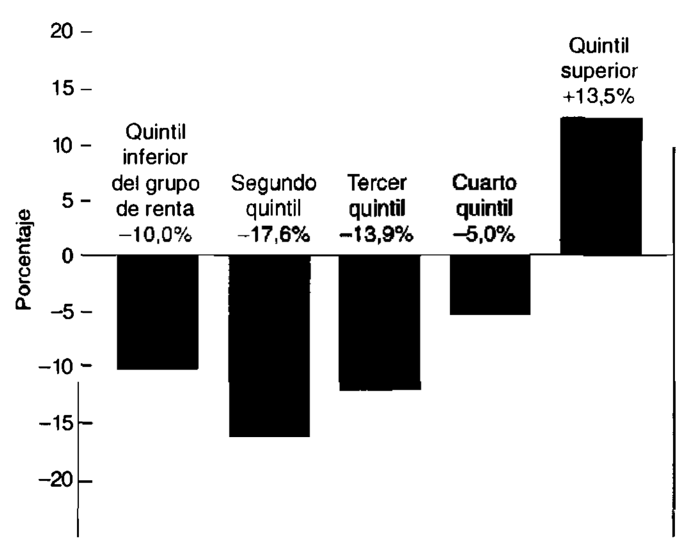


FIGURA 2.4
Ganancias y pérdidas de renta, 1967-2000.
Fuente: Oficina del Censo de EE. UU., Money Income in the U.S. 2000 (2001:11).

Desigualdad de la renta comparada Nuestra siguiente pregunta concierne a cómo es la desigualdad de la renta de los EE. UU., en comparación con otras naciones industriales. Para empezar, es útil advertir que durante los años sesenta los Estados Unidos se ubicaban en una situación intermedia, en lo que se refiere a desigualdad de la renta, cuando se comparaba con otras naciones industriales (Jain, 1975). En aquellos años Francia presentaba el mayor grado de desigualdad de la renta, mientras que Alemania Occidental, Inglaterra y Australia mostraban los niveles más bajos.

En los años setenta Estados Unidos tenía la desigualdad de renta más alta de todas las naciones industrializadas, y ha ocupado este primer puesto desde entonces, separándose aún más de la mayoría del resto de las naciones. Por ejemplo, mientras que el 10 por 100 con ingresos más bajos de la población percibía el 1,8 por 100 de la renta y el 10 por 100 con ingresos más altos tenía cerca del 30 por 100, los datos de Suecia eran 3,7 y 20 por 100, respectivamente, a finales de los años noventa (Banco Mundial, 2000: Tabla 5). En Japón estos datos son del 4,8 y 21,7 por 100, mientras que en Alemania son 3,3 y 23,7. Como siempre, de las principales naciones industrializadas, Gran Bretaña es la que más se aproximaba a Estados Unidos, pero con el 2,6 de la renta para el 10 por 100 inferior de personas, y el 27,3 para el 10 por 100 superior. La Figura 2.5 indica la misma pauta de desigualdad en las naciones industrializadas principales mediante la razón entre la renta media del 10 por 100 más rico de la población y la renta media del 10 por 100 más pobre de la población en cada nación.

La simple comparación de renta de las posiciones superiores e inferiores del sistema de estratificación entre las principales naciones industrializadas pone de manifiesto la misma pauta. Las tablas 2.4 y 2.5 muestran que mientras que los trabajadores estadounidense están por debajo del salario medio en comparación con los trabajadores de otras naciones industriales, los altos directivos estadounidenses están muy por encima de los altos directivos del mundo. En cambio, mientras que los trabajadores alemanes son los mejor pagados de todas las naciones industrializadas, los altos directivos de las corporaciones alemanas, aunque están bien pagados, reciben el 47 por 100 de los ingresos de los directivos de las corporaciones estadounidenses.

Desigualdad de la riqueza

Si bien la desigualdad de la renta en los Estados Unidos es importante, en cierto sentido la desigualdad de la riqueza lo es más. La mayoría de la gente usa sus ingresos para satisfacer las necesidades cotidianas. Sin embargo, una riqueza abundante suele proporcionar renta, poder e independencia. Por un lado, la riqueza en cantidades importantes libera a los individuos de la dependencia de otros para obtener unos ingresos. Como veremos, la estructura de autoridad asociada a la diferenciación ocupacional es uno de los aspectos más importantes del sistema de estratificación de los Estados Unidos, y la influencia de esta estructura de autoridad se reduce cuando las personas poseen una riqueza sustancial.

Por otro lado, si la riqueza se utiliza para adquirir una cantidad significativa de los medios de producción de la sociedad (sobre todo acciones de grandes corporaciones), puede proporcionar autoridad a la persona que la posee (dependiendo de la cantidad que posea). La riqueza abundante es también importante, porque se puede transferir de generación en generación con mayor facilidad que la renta, hecho que produce una mayor herencia de posición y de oportunidades en el sistema de estratificación. Esto ha sido así sobre todo desde 1982, cuando Reagan aprobó una ley tributaria que desgravaba considerablemente la herencia en este país.

1,0

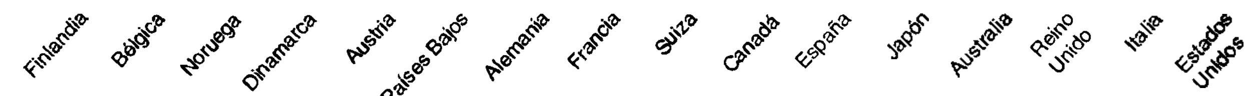


FIGURA 2.5

Desigualdad de la renta comparada, ratio entre grupos correspondientes al 10 por 100 superior y al 10 por 100 inferior de los ingresos medios a finales de la década de los noventa.*

*Estos datos se construyen estimando la ratio del porcentaje de la renta media del límite inferior del grupo de renta constituido por el 10 por 100 más rico comparado con el del límite superior del grupo de renta constituido por el 10 por 100 más pobre. En los Estados Unidos, por ejemplo, el 10 por 100 más pobre obtiene el 38 por 100 de la renta media, mientras que el 10 por 100 superior obtienen el 214 por 100 de la renta media.

Fuente: Construido con los datos de Smeeding y Grodner (2000: Figura 1).

TABLA 2.4
SALARIO POR HORA
DE LOS TRABAJADORES EN 13
NACIONES INDUSTRIALIZADAS, 1999

Nación	Salario por hora
España	12,11 $
Canadá	15,60
Gran Bretaña	16,56
Francia	17,98
Estados Unidos	19,20
Japón	20,89
Países Bajos	20,94
Suecia	21,58
Austria	21,83
Dinamarca	22,96
Suiza	23,56
Noruega	23,91
Alemania	26,18

Fuente: Ministerio de Trabajo de Estados Unidos: «International Comparisons of Hourly Compensation Costs of Production Workers, 1999» (2000: Tabla 2).

TABLA 2.5
SALARIOS DE ALTOS DIRECTIVOS DE
LAS PRINCIPALES EMPRESAS, 1997

País	Salario	Porcentaje del salario en EE. U
Estados Unidos	901,200 $	—
Australia	476,700	52,9%
Bélgica	470,700	52,2
Canadá	440,900	48,9
Francia	523,500	58,1
Alemania	423,900	47,0
Italia	450,300	50,1
Japón	397,700	44,1
Países Bajos	442,900	49,1
España	333,600	37,0
Suecia	340,700	37,8
Suiza	465,200	51,6
Reino Unido	489,700	54,3

Fuente: Towers and Perrin Agency; Mishel, Bentein y Schmitt (1999: 13).

En todas las sociedades, incluidos los Estados Unidos, es difícil hacer estimaciones la riqueza y la propiedad de títulos financieros, no sólo porque la mayor parte de la rique puede estar, y de hecho está, siempre oculta para quien intenta estimarla, sino también pc que la mayoría de los países, incluidos los Estados Unidos, raramente intenta recoger est datos anualmente, como ocurre con los datos concernientes a la renta. La Tabla 2.6 ofrece l datos de desigualdad de riqueza que existen para 1989 y 1995. La posesión de títulos se es ma por quintiles de población, como se hizo para estimar la desigualdad de la renta, y al la se presentan datos sobre la desigualdad de la renta en el mismo año a fin de compararlos. bien la renta es muy desigual en los Estados Unidos, estos datos muestran que la distribuci de la riqueza es aún más desigual. Por ejemplo, en 1995 el 20 por 100 más rico de la pobl ción recibió el 48,7 por 100 de la *renta* y poseía cerca del 84,6 por 100 de *riqueza* famili: El 10 por 100 más rico de la población controlaba aproximadamente el 71,8 por 100 de riqueza total. En cambio, el 20 por 100 menos rico recibía el 4,7 por 100 de la renta y pos ía un porcentaje aún menor de riqueza (–1,5 por 100). Los datos de 1995 muestran que 1 por 100 de las personas más ricas poseía el 38,5 por 100 de la riqueza, mientras que 10 por 100 más rico poseía el 71,8 por 100 de la riqueza.

También se incluye en la Tabla 2.6 el coeficiente de Gini para la desigualdad de la riqu za, procedente del reciente análisis detallado de Keister (2000) de todos los datos que ex ten actualmente sobre la desigualdad de la riqueza. Como señala esta autora, la desiguald de la riqueza es aún mayor de lo que pensábamos. Si recordamos que cuanto mayor es el cc ficiente de Gini (1,00 es el valor más alto) mayor es la desigualdad, podemos ver que en 19 la desigualdad de la riqueza era mucho mayor (0,87) que la desigualdad de la renta (0,45) Estados Unidos.

Una de las cuestiones más interesantes que por primera vez resuelve el análisis de la de igualdad de la riqueza de Keister (2000) es el grado de movilidad de la riqueza en Estad Unidos. Por ejemplo, nos gustaría saber si el 1 o el 10 por 100 más rico en 1975 o 198C

TABLA 2.6
DISTRIBUCIÓN DE LA RIQUEZA Y LA RENTA POR QUINTILES DE FAMILIAS, 1 POR 100 MÁS RICO Y 10 POR 100 MÁS RICO, 1989-1995

	Porcentaje de riqueza total		Coeficiente de Gini	Porcentaje de renta total		Coeficiente de Gini
Quintiles de familias	**1989**	**1995**	**1995**	**1989**	**1995**	**1995**
Quintil superior	78,7	84,6	0,87	42,7	48,7	0,45
Cuarto quintil	14,5	11,5		24,4	23,3	
Tercer quintil	6,2	4,5		17,1	15,2	
Segundo quintil	1,1	0,9		11,1	9,1	
Quintil inferior	-0,4	-1,5		4,7	3,7	
	100,0	100,0		100,0	100,0	
	Porcentaje de la riqueza total			**Porcentaje de la renta**		
Porcentaje de población (1989 y 1995)	**1989**	**1995**		**1989**	**1995**	
1 por 100 más rico	38,3	38,5		14,7	14,4	
10 por 100 más rico	71,2	71,8		38,9	39,2	

Fuente: Oficina del Censo de EE. UU., 1989, *Current Population Reports*, serie P-60, n.° 146; Mishel y Bernstein (1993:254). Mishel, Bernstein y Schmitt (1999: 258-263); Keister (2000: 64).

1995 estaba formado, en general, por las mismas personas. El análisis de Keister (2000:79) muestra que entre 1975 y 1995 el 54 por 100 del 5 por 100 más rico eran las mismas personas. La gran mayoría de los que salieron del 5 por 100 más rico entre 1975 y 1995 se incluyeron en el 10 por 100 más rico. El panorama era bastante similar en el otro extremo de la escala de la riqueza: el 60 por 100 de los que se incluían en el 25 por 100 inferior en 1975 seguían estando allí en 1995, mientras que el 21 por 100 ascendía hasta el siguiente 25 por 100 y el 12 por 100 alcanzaba el siguiente 25 por 100 (el grupo entre el 50 y el 74 por 100 con respecto a la riqueza).

Igual que hicimos con la renta, es preciso estudiar la desigualdad racial y étnica con respecto a la riqueza. Al hacerlo con los datos más recientes nos percataremos de que hay mayor desigualdad de riqueza que de renta.

La Tabla 2.7 presenta la riqueza media neta por raza y origen hispano en 1991.[1] Como se puede apreciar, las desigualdades de riqueza por raza y origen hispano son mayores que las desigualdades de renta. Mientras que la riqueza media de las familias blancas era de 44.408 dólares (debemos añadir que es una cantidad inferior a la de 50.204 dólares en 1988), la riqueza media de las familias negras era de 4.604 dólares (menos que los 4.863 dólares de 1988), y de 5.345 dólares para las familias de origen hispano (menos que los 6.408 de 1988).

Otra manera de estimar la desigualdad de la riqueza es, desde luego, examinar a los superricos. Los años noventa proporcionaron un clima favorable para los superricos (Hacker, 1997:89); la cantidad de milmillonarios se triplicó durante la década. La riqueza del

TABLA 2.7
DISTRIBUCIÓN DE LA RIQUEZA NETA FAMILIAR POR RAZA Y ORIGEN HISPANO, 1991

	Riqueza neta media 1991
Familias blancas	44.408 $
Familias negras	4.604 $
Familias de origen hispano	5.345 $

Fuente: Oficina del Censo de EE. UU., 1994, *Current Population Reports*, Household Economic Studies, «Household Wealth and Asset Ownership: 1991», serie P-70, n.º 34, pág. xiii.

TABLA 2.8
PORCENTAJE DE LA RIQUEZA TOTAL DEL 1 POR CIENTO SUPERIOR Y EL 0,5 POR CIENTO SUPERIOR, 1958-1995

	Porcentaje de riqueza del	
Año	**1% más rico**	**0,5% más rico**
1958	25,5	20,4%
1962	26,2	20,7
1969	24,4	19,3
1972	24,1	18,9
1989	38,3	—
1995	38,5	—

Fuente: Oficina del Censo de EE. UU., 1980, *Statistical Abstracts of the United States*, Tabla 786, pág. 471; Mishel y Bernstein (1993:254); Mishel, Bernstein y Schmitt (1999: 263).

pobre Bill Gates, sin embargo, se redujo cerca de 90 mil millones de dólares en 2000 y 2001 con la caída de los precios de las acciones de las empresas de alta tecnología, aunque aún sigue siendo la persona más rica de los Estados Unidos y del mundo en 2001 con 54 milmillones de dólares (*Forbes*, 2001). Las 100 personas más ricas de Estados Unidos eran mil millonarias en 2001; Warren Buffet ocupaba el segundo lugar con 33 mil millones, y Ralfph Lauren el último con 2 mil millones. Como ha ocurrido durante muchos años, la lista de 2001 de los más ricos del mundo estaba encabezada por los estadounidenses; eran estadounidenses 8 de los 10 más ricos del mundo, y había 44 estadounidenses entre los 100 más ricos.

Como indica la Tabla 2.8, el porcentaje de riqueza del 1 por 100 más rico disminuyó al menos hasta 1972, para volver a aumentar a partir de este año y hacer que las distribuciones de 1962 y 1983 fueran semejantes. Asimismo, en los últimos años probablemente hemos experimentado una tendencia ascendente de la desigualdad de la riqueza, especialmente desde 1983. Aunque usar fuentes de datos diferentes siempre dificulta las comparaciones de la riqueza, los datos para el 1 por 100 más rico de la población en 1989 muestran, sin lugar a dudas, que se ha producido un enorme aumento de la concentración de la riqueza a mediados de la década de los ochenta, desde el 24,1 por 100 que tenía este 1 por 100 más rico en 1972 hasta el 38,5 por 100 en 1995.

TABLA 2.9
MAYORES ACCIONISTAS POR TIPO DE RIQUEZA, 1989 y 1995

	% de todas las acciones		**% de todos los bonos**		**% de todos los *trusts***	
% de los más ricos	1989	1995	1989	1995	1989	1995
1 por ciento	46,7	51,4	72,9	65,9	52,6	49,6
10 por ciento	83,8	88,4	94,0	89,8	90,1	88,5

Fuente: Mishel y Bernstein (1993:256); Mishel, Bernstein y Schmitt (1999: 260).

Hay otra cuestión importante que atañe a la fuente de riqueza de los grandes magnates poseedores de títulos de propiedad en los Estados Unidos. Como indica la Tabla 2.9, en 1995 el 1 por 100 más rico de la población (en términos de riqueza) poseían, a título personal, el 51,4 por 100 de todas las acciones de las grandes empresas de los Estados Unidos. Así, vemos que el 10 por 100 más rico poseía casi el 90 por 100 (88,4) de todas las acciones personales en los Estados Unidos. (Para una clasificación mas detallada de los tipos de riqueza poseída, véase Keister, 2000: 92-95.) La fiera y ascendente competencia del mercado de valores estadounidense durante los noventa y el aumento de su valor en comparación con los años ochenta dice mucho sobre cómo los estadounidenses se están enriqueciendo: hay más gente que nunca que posee acciones. Es cierto que actualmente cerca del 50 por 100 de todos los estadounidenses posee acciones; pero esa tabla pone de manifiesto que tan sólo el 10 por 100 de los estadounidenses han obtenido cerca del 90 por 100 de las ganancias procedentes de la carrera meteórica del mercado de valores en la década de los noventa. Como ya hemos señalado y analizaremos con más detalle en otros capítulos, la propiedad de las acciones de las grandes empresas es muy importante porque puede proporcionar gran poder económico. Por ejemplo, la propiedad inmobiliaria proporciona ciertos derechos relativos a su uso, pero la propiedad de una gran cantidad de acciones de grandes empresas *puede* afectar al conjunto de la economía a través de la influencia en las principales empresas del país. (Subrayamos *puede* porque hay muchos aspectos concernientes a esta influencia que analizaremos con más detalle.)

Tendencias históricas de la desigualdad de la riqueza Como en el caso de la desigualdad de la renta, las tendencias históricas de la desigualdad de la riqueza en los Estados Unidos son importantes. En la Tabla 2.8 hemos visto que la desigualdad de la riqueza disminuyó ligeramente entre 1958 y 1972, antes de volver a aumentar de forma considerable durante los años ochenta y noventa (con las propiedades del 1 por 100 y del 0,5 por 100 más rico de la población). La Tabla 2.10 muestra que la proporción de riqueza del 1 por 100 más rico de la población disminuyó lentamente entre la Segunda Guerra Mundial (1945) y 1972 para volver a aumentar rápidamente en los ochenta. Encontramos un aumento significativo y luego una disminución de la posesión de títulos del 1 por 100 más rico entre 1922 y 1945, que sin duda está relacionada (junto al cambio en la distribución de la renta) con los grandes cambios que provocaron la Gran Depresión de los años treinta y la Segunda Guerra Mundial. Pero, a pesar de estos cambios, desde 1922 disponemos de otra evidencia que muestra que la cantidad de riqueza del 1 por 100 más rico de la población no varió de modo significativo entre 1810 y 1945 (véase Gallman, 1969:6). Es importante advertir que, desde los años ochenta, la desigualdad de la riqueza ha vuelto al grado de antes de la Gran Depresión de 1929.

Como ya hemos dicho, en los Estados Unidos tanto la distribución de la riqueza como la de la renta son desiguales, pero la de la riqueza lo es en grado mucho mayor. Para verlo con claridad podemos comparar la desigualdad de la riqueza y la de la renta mediante la denominada **curva de Lorenz,** que se construye indicando la cantidad de riqueza o renta que poseen los diversos porcentajes de la población total. Como muestra la Figura 2.6, la condición de igualdad está representada por una línea diagonal recta que cruza el gráfico. En otras palabras, el 20 por 100 de la población recibiría el 20 por 100 de la riqueza o la renta, el 40 por 100 recibiría el 40 por 100 de la riqueza o la renta, y así sucesivamente. Por otra parte, cuanto más se aleja la curva de la diagonal, mayor es la desigualdad. Con datos de 1995, la Figura 2.6 muestra gráficamente la magnitud de la desigualdad de la renta y la riqueza en los Estados Unidos.

TABLA 2.10
PORCENTAJE DE RIQUEZA TOTAL
DEL 1 POR 100 MÁS RICO, 1922-1995

Año	Porcentaje de riqueza del 1 por 100 más rico*
1922	31,6
1929	36,3
1933	28,3
1939	30,6
1945	23,3
1949	20,8
1953	24,3
1954	24,0
1956	26,0
1958	23,8
1962	22,0
1965	23,4
1969	20,1
1972	20,7
1989	38,3
1995	38,5

*Los porcentajes son ligeramente diferentes en algunos años de los de la Tabla 2.8 debido a las diferencias muestrales.
Fuente: Oficina del Censo de los EEUU, 1980, *Statistical Abstracts of the United States*, Tabla 785, pág. 471; Mishel y Bernstein (1993:254); Mishel, Bernstein y Schmitt (1999:258).

DESIGUALDAD EN LOS ARTÍCULOS DE PRIMERA NECESIDAD

Dado el grado de desigualdad de la renta y la riqueza que acabamos de ver, parece bas tante obvio que en Estados Unidos debe de haber otros bienes materiales desigualment distribuidos. Sin embargo, hay que señalar otras cuestiones con respecto a la distribució de los artículos de primera necesidad. Una distribución desigual de la renta no siempre e un indicador preciso del modo en que se distribuyen productos básicos tales como la comi da, el alojamiento y la asistencia sanitaria. Hay dos razones que lo explican: primera, e necesario tener en consideración la posibilidad de los subsidios estatales para satisface las necesidades básicas y, segunda, debemos tener en cuenta el coste relativo de los artí culos de primera necesidad.

En lo tocante a los subsidios estatales para productos básicos, lo único que es pre ciso mencionar ahora es que, contra la retórica política al uso, los Estados Unidos gas tan, como mucho, una cantidad media en programas de bienestar social cuando se lc compara con otras naciones industrializadas. Como veremos con más detalle, el gobie no estadounidense tiene también el récord más bajo de acción para reducir la pobrez de todas las naciones industrializadas (véase también, de Beer, Vrooman y Schut, 2001 Kim, 2000; Behrendt, 2000). Estados Unidos es la única nación industrializada que care ce de un programa que garantice ingresos básicos para las familias que se sitúan pc debajo del umbral de pobreza, y de una seguridad social global a escala nacional qu

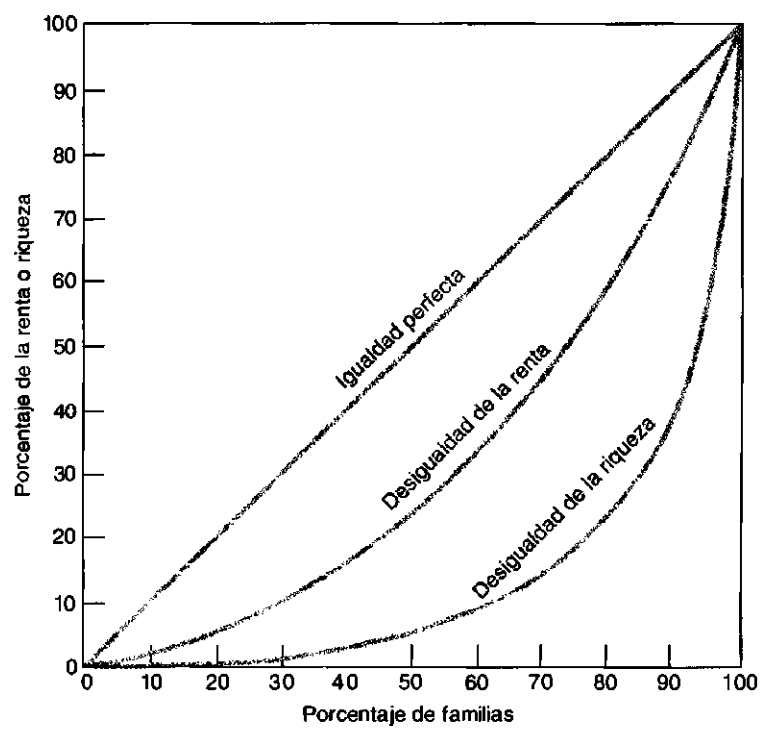


FIGURA 2.6
Curvas de Lorenz de la desigualdad de la riqueza y la renta. Estas curvas son estimaciones a partir de los datos de la Tabla 2.6.

satisfaga las necesidades médicas de todas las familias (Mishel, Bernstein y Schmitt, 1999).

Aunque la distribución de la renta sea muy desigual, la cobertura de las necesidades primarias puede ser menos desigual si el coste de estos productos básicos es relativamente bajo. Si ese fuera el caso, la desigualdad afectaría a los lujos y los ahorros, no a la cobertura de las necesidades básicas. Y aunque eso es lo que siempre ha ocurrido en los Estados Unidos, las cosas están dejando de ser así rápidamente. La inflación fue bastante baja desde finales de los ochenta hasta mediados de los noventa, pero en la década de los años setenta la inflación experimentó una rápida subida; entre 1967 y 1978 el índice de precios al consumo casi se duplicó. Y, lo que es más importante, entre 1970 y 1976 el coste de los productos básicos aumentó un 44 por 100 *más deprisa* que el coste de los productos no básicos (Blumberg, 1980:182), lo que significa que los que se situaban en las categorías bajas de la escala de ingresos se vieron en dificultades para mantener un nivel de vida satisfactorio. No disponemos de estudios similares desde los años setenta, pero todas las estadísticas sobre la pobreza, la renta y el coste de vida indican que el nivel de vida de los que tenían bajos ingresos disminuyó. En cambio, sí tenemos estimaciones de las ratios entre la renta y el coste de la vida que indican que el coste de la vida es ligeramente más bajo en Estados Unidos que en Europa y Japón, pero no lo suficientemente diferente como para superar el mayor grado de desigualdad en Estados Unidos (Mishel, Bernstein y Schmitt, 1999).

DESIGUALDADES DE SALUD

Obviamente la buena salud es una condición humana importante; pero por desgracia pa los que están en la parte baja del sistema de estratificación, la buena salud está hasta cie to punto desigualmente distribuida en el sistema de estratificación. Hay dos razones fu damentales que lo explican: primera, la asistencia médica está desigualmente distribui y, segunda, las condiciones que promueven la mejora de la salud también están desigu mente repartidas.

Como ocurre con la renta y la riqueza, hay una demanda constante de asistencia médi La gente raramente recibe suficiente atención médica; a menudo aparecen nuevas enferm dades, nuevos tratamientos, necesidad de dientes más brillantes y mejor situados y de me cina preventiva. De manera que la asistencia médica es escasa y, como ocurre con todo pı ducto escaso, se requiere un método para distribuirla. Para la asistencia médica puede hab dos métodos opuestos de distribución. Por un lado, la asistencia médica se puede distrib por medio de un sistema de precios. Los que pueden pagarla la obtienen, y los que no pu den permitírsela pasan sin ella. Por otro lado, la distribución de la asistencia médica pue basarse en algún principio de necesidad. Los que más la necesitan son los primeros que obtienen y los que menos la necesitan deben esperar. Entre estos dos métodos opuestos, distribución de la asistencia médica en los Estados Unidos se basa más en la capacidad e nómica que en la necesidad (si bien es cierto que ninguna sociedad se sitúa por completo uno de los dos extremos).

Desde 1915 se ha intentado repetidas veces en los Estados Unidos legislar para es blecer un sistema sanitario a escala nacional que distribuya la asistencia médica sobre base de la necesidad (Morris, 1979:77). No sería hasta 1965 cuando se logró avanzar esta dirección con el establecimiento de los programas *Medicare y Medicaid*. Pero ta como se diseñaron, especialmente el *Medicaid* para los pobres, sólo representaron pequeño logro. En todos los estados de este país el *Medicaid* no cubre todos los tipos asistencia médica, y la asistencia que se ofrece es muy reducida. Los hospitales y mé cos que admiten pacientes acogidos al *Medicaid* deben aceptar unos honorarios más ba (normalmente el 80 por 100 de los normales). Los estudios han revelado que este prog ma ha proporcionado más ayuda médica a los pobres de la que antes tenían, pero la c dad de esta asistencia es menor que la que reciben los más acomodados (Dutton, 197 La calidad de la asistencia médica sigue estando desigualmente distribuida en los Esta Unidos conforme a criterios económicos.

La situación que acabamos de describir fue la que llevó al presidente Clinton, en 19 a intentar revisar la asistencia sanitaria en Estados Unidos con un proyecto de ley que p porcionara asistencia básica a todos los estadounidenses al margen de su nivel de in sos. Como ocurrió con todos los intentos desde 1914, el proyecto fue rechazado. Dur te 1998, el 17,5 por ciento de los adultos estadounidenses seguía sin tener cobertura m ca (National Center for Health Sttistics, 200: Tabla 78). En 2000, la Organización M dial de la Salud ordenó los sistemas sanitarios de 191 naciones del mundo en término cosas tales como la salud general de la población, el grado de cobertura médica y la « ticia de los costes de financiación» entre la población. Como pone de manifiesto la bla 2.11, Francia e Italia figuran las primeras. España, Austria y Japón se encuentran t bién entre las 10 primeras. Estados Unidos figura en el lugar 37, entre países como C Rica, Chile y Cuba, fundamentalmente porque Estados Unidos es la única nación im tante que no ofrece seguro de asistencia a todos sus ciudadanos (Organización Mun de la Salud, 2000: Anexo, Tabla 1).

TABLA 2.11
CLASIFICACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA SALUD DE LOS SISTEMAS DE ASISTENCIA SANITARIA, 2000

País	Puesto
Francia	1
Italia	2
Singapur	6
España	**7**
Austria	9
Japón	10
Noruega	11
Portugal	12
Grecia	14
Países Bajos	17
Gran Bretaña	18
Suiza	20
Bélgica	21
Suecia	23
Alemania	25
Marruecos	29
Chile	33
Costa Rica	36
Estados Unidos	**37**
Cuba	39
Tailandia	47
Afganistán	173
República Centroafricana	189
Birmania (Myanmar)	190
Sierra Leona	191

Fuente: Organización Mundial de la Salud (2000: Anexo, Tabla 1)

Una segunda razón por la que la buena salud está desigualmente distribuida en los Estados Unidos es que los ingresos bajos equivalen normalmente a una nutrición inadecuada, unas condiciones de vida menos saludables y (lo que no es tan importante) un menor conocimiento de cómo mantener la buena salud (Korenman y Miller, 1997). Asimismo, cada vez descubrimos más que una posición baja en el sistema de estratificación comporta un entorno laboral insano. Debido a la nueva maquinaria y a los productos químicos industriales cada vez más peligrosos, la clase obrera se ve en la obligación de arriesgar su vida y su salud en beneficio de la empresa.

En una serie de estadísticas podemos comprobar el resultado de estas dos fuentes de distribución desigual de la buena salud. Por ejemplo, se suele utilizar el indicador de la mortalidad infantil porque es una característica que se puede atenuar mejorando la asistencia médica. Los datos indican de forma patente que cuanto más bajos son los ingresos, más alta es la tasa de mortalidad infantil en los Estados Unidos. La principal razón que lo explica puede ser que la distribución de su asistencia médica se basa más en la capacidad económica que en la necesidad. Diversos estudios han revelado que la falta de una asistencia médica satisfactoria

es lo que explica en buena medida la alta tasa de mortalidad infantil entre los pobres de est país (Korenman y Miller, 1997; Gotmaker, 1979).

Todo lo que acabamos de señalar nos ayuda a comprender por qué en los Estados Uni dos hay una relación tan estrecha entre las tasas de mortalidad y la clase y la renta. Por ejem plo, para los hombres con ingresos inferiores a 10.000 dólares anuales, la tasa de mortalida por cáncer de pulmón es del 93 por 100.000 frente al 38 por 100.000 para hombres con ingre sos iguales o superiores a 25.000 dólares anuales (*National Center for Health Statistics,* 199 153). De modo similar, las proporciones en el caso de la diabetes son 55 para hombres co ingresos inferiores a 10.000 dólares frente a sólo 21 para hombres cuyos ingresos eran igua les o superiores a 25.000 dólares. Como indica la Figura 2.7, las estimaciones de la salu están muy relacionadas con los ingresos de las personas en Estados Unidos.

RESULTADOS POLÍTICOS DESIGUALES

Por resultados políticos desiguales o, sencillamente, desigualdades políticas, entendemos l resultados de procesos políticos que favorecen a unos intereses de clase antes que a otros. E este epígrafe no nos ocuparemos de las desigualdades de poder político per se, sino de l resultados que se derivan de poseer diferentes cantidades de poder político, o de los bene cios que genera el logro de poder político. Como se puede suponer, este tema es bastan amplio, teniendo en cuenta hasta qué punto es amplia hoy día la intervención de la admini tración pública. Pero nuestro propósito aquí se limitará a sugerir una pauta utilizando un puñ do de ejemplos básicos.

En nuestro análisis de las desigualdades políticas descubrimos que la pauta que surge que los que están en la parte alta del sistema de estratificación reciben más servicios o pr ductos generales de las agencias públicas. A pesar del erróneo concepto que se tiene del est do del bienestar, los pobres no son los que reciben la mayor parte de las ayudas públicas; p otro lado, las ayudas que reciben los que están en la parte baja del sistema de estratificaci son las primeras que tienden a recortarse en periodos de austeridad gubernamental, como puso de manifiesto a principios de 1996.

A nuestros efectos (que es describir la desigualdad) el Estado puede, en este punto, co siderarse una *institución redistributiva.* Es decir, una de las funciones del Estado es recaud de unos y redistribuir a otros. Desde luego, a este respecto el Estado es un importante mec nismo en el sistema de estratificación social. Y se basa en el conflicto de clases en la medi en que una clase quiere asegurarse de que obtendrá del Estado lo que ha sido recaudado otras clases al tiempo que renuncia a lo menos posible. Hay otras funciones del Estado q tienen relación con el sistema de estratificación; una de las más importantes es el mante miento del sistema de clases. Pero, de momento, lo que nos interesa es la desigualdad de resu tados políticos.

Impuestos

Uno de los tipos más importantes de desigualdad política atañe a las políticas tributarias. Algui tiene que pagar los servicios y funciones públicos. Y surge la pregunta: ¿quién paga? Como mayoría de los Estados de las naciones industrializadas surgieron cuando los viejos privilegi aristocráticos de la Edad Media se pusieron en cuestión, se desarrollaron en ellos las nue ideas de democracia e igualdad (o igualdad de oportunidades). Con respecto a las políticas t butarias, esto suele implicar que los que tienen más capacidad pagarán más impuestos, que l brá **impuestos progresivos**. Sin embargo, en realidad esta filosofía suele invertirse.

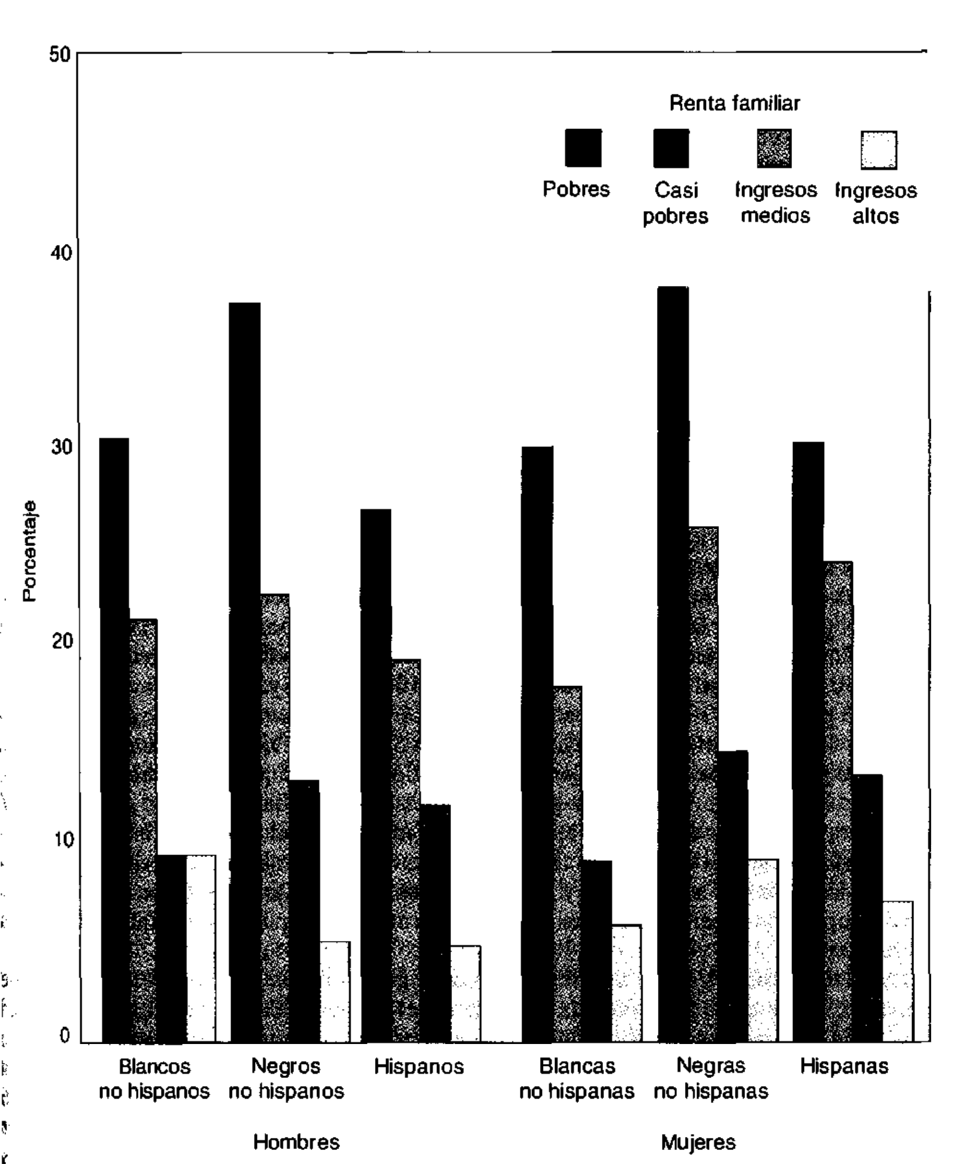


FIGURA 2.7
Declaración de una salud pobre por sexo, raza e ingresos en Estados Unidos.
Fuente: National Center for Health Statistics (1998:103).

Comencemos por identificar las fuentes de los ingresos fiscales en los Estados Unidos. Como indica la Tabla 2.12, el dinero procedente de individuos y familias representa cerca del 80 por 100 de la recaudación en la forma de impuestos sobre la renta individual y deducciones de la Seguridad Social (llamados cotizaciones sociales). Estas fuentes de recaudación impositiva han estado aumentando sobre todo desde la década de los sesenta, al tiempo que ha disminuido el impuesto de sociedades, excepto el ligero cambio de mediados de los años noventa.

TABLA 2.12
RECAUDACIÓN NACIONAL DE IMPUESTOS POR TIPOS, 1960-1999

	Porcentaje del total					
Tipo de impuestos	**1960**	**1970**	**1980**	**1993**	**1997**	**1999**
Impuestos sobre la renta de las personas	49,0	53,0	47,2	45,5	43,6	52,6
Cotizaciones sociales como derechos pasivos seguro de desempleo	12,2	19,1	30,5	37,3	37,5	31,4
Impuesto de sociedades	24,2	17,9	12,5	9,3	12,3	11,4
Impuesto de transmisiones	1,8	1,9	1,1	1,2	1,2	1,5
Aranceles	12,9	6,1	4,7	4,2	4,5	2,6

Fuente: Oficina del Censo de EE. UU., 1980, *Statistical Abstracts of the United States*, Tabla 446, pág. 2
Oficina del Censo de los EE. UU., 2001, *Statistical Abstracts of the United States*, Tabla 472, p. 313.

Si nos remontamos a antes de los años sesenta, esta pauta se pone de manifiesto con n claridad. En 1916 los impuestos sobre las personas y las cotizaciones sociales representab sólo el 9,4 por 100 de la recaudación total: en 1939, el 31,6 por 100 y en 1950 el 43,6 p 100. En cambio, el impuesto de sociedades representó el 34,8 por 100 de la recaudación fe ral en 1930, el 27,6 por 100 en 1950, el 12,5 por 100 en 1980 y, como indica la Tabla 2. sólo el 9,3 por 100 en 1993 (Oficina del Censo de EE. UU., *Statistical Abstracts of the U ted States*, 1993:510; Oficina del Censo, *Historical Statistics of the United States*, 1960:71

Cuando abordamos más directamente la cuestión de los impuestos sobre la renta de personas y las familias, la pregunta que nos planteamos inmediatamente es: ¿quién paga? una manera de intentar contestarla es averiguar cómo influye el sistema tributario en la d tribución de la renta. Si tuviéramos unos impuestos verdaderamente progresivos, que gra ran más a los ricos que a los pobres y los no tan ricos, entonces la distribución de la renta d pués de impuestos debería ser menos desigual que antes de impuestos. La Tabla 2.13 abo esta cuestión.

Esta tabla muestra cinco distribuciones de ingresos por segmentos del 20 por 100 población, desde el 20 por 100 más pobre hasta el 20 por 100 más rico. La primera lír de la Tabla 2.13 muestra la distribución de la renta antes de impuestos, pero después las transferencias públicas (como los pagos asistenciales y de la Seguridad Social). Así, primera línea muestra que el 20 por 100 más pobre de la población recibe el : por 100 de la renta, mientras que el 20 por 100 más rico de la población recibe el 49,7 p 100 de la renta. La siguiente línea indica cómo sería la distribución sin transferenc públicas. Como cabía esperar, en este caso la porción de renta del 20 por 100 más pol se reduce notablemente, al 1,1 por 100, lo que permite que una porción mayor de la re ta total corresponda a otros grupos; es el 20 por 100 más rico, el que más recibe. La t cera línea muestra la distribución de la renta una vez deducidos los impuestos de la re ta de las personas. Descubrimos que esto eleva la distribución que obtiene el quintil in rior de personas ligeramente del 1,1 por 100 de toda la renta al 1,4 por 100 de toda renta, mientras la porción que recibe el quintil superior se reduce del 55,1 por 100 al 5 por 100. (Esto significa que la porción de la renta total de la nación que obtiene el quir inferior aumenta porque la porción de los más ricos se reduce mediante los impuesto Además, si añadimos a los ingresos de la renta de las personas la asistencia social, seguridad social y otros tipos de pagos gubernamentales, descubrimos un cambio muc

TABLA 2.13
EFECTOS DE LOS IMPUESTOS Y LOS PAGOS ASISTENCIALES SOBRE LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA POR QUINTILES DE INGRESOS, 2000

Definición de renta	Quintil inferior	Segundo quintil	Tercer quintil	Cuarto quintil	Quintil superior
Renta antes de impuestos:					
Renta monetaria	3,6	9,0	14,8	23,0	49,7
Menos transferencias públicas, renta del capital	1,1	7,1	13,9	22,8	55,1
Renta después de impuestos:	1,4	8,3	15,1	24,0	51,2
Después de impuestos más renta del bienestar	4,6	10,3	15,7	22,7	46,2

Fuente: Oficina del Censo de EE. UU., Money Income in the United States, 2000 (2001:13)

mayor en la parte superior e inferior; el quintil inferior eleva su porción del 1,4 al 4,8 por 100, mientras que el quintil superior ve su porción reducida del 51,2 por 100 al 46,2 por 100. (Esto significa que los ingresos del quintil superior representan una porción menor del total de la nación cuando el «pastel» aumenta mediante las transferencias gubernamentales que van al quintil inferior.) En pocas palabras, los impuestos gubernamentales y los gastos sociales influyen en la distribución de la renta ligeramente, pero las transferencias monetarias influyen mucho más que las políticas tributarias en la reducción de la desigualdad de la renta. Sin embargo, la mayoría de las transferencias las perciben los jubilados en el Sistema de Seguridad Social. La asistencia social a los pobres apenas influye porque hay muy pocas personas que obtienen este dinero, y cada persona recibe muy poco. Como veremos con más detalle, en 2002 esta influencia es incluso menor que nunca debido que muchas personas han quedado excluidas de la asistencia social debido a los límites para recibir el bienestar aprobados en 1996, que se hicieron efectivos en 1998 y 1999.

No obstante, debemos profundizar más en los efectos de los impuestos sobre la distribución de la renta, porque en la Tabla 2.13 sólo se incluyen los impuestos sobre la renta. Otro forma de tributación son los impuestos sobre las ventas, que lejos de ser progresivos, como los impuestos sobre la renta, son regresivos en Estados Unidos. Se dice que los impuestos sobre las ventas son **regresivos** porque los menos ricos pagan un porcentaje más alto de sus ingresos que los más acomodados. (Por ejemplo, si una persona con unos ingresos de 10.000 dólares y otra con 100.000 dólares pagan entre ambos un total de 300 dólares de impuestos sobre ventas en un año, lo que supone que la primera persona paga una porción mucho mayor de sus ingresos que la segunda.) Un estudio de los efectos que tienen todos los tipos de impuestos sobre la distribución de la renta reveló que la totalidad de los impuestos realmente aumentaban el grado de desigualdad impositiva en los Estados Unidos (Devine, 1983).

Mucho se ha dicho sobre el cambio de las leyes tributarias durante el gobierno de Reagan porque esos cambios redujeron deliberadamente los tipos impositivos de los más acaudalados ya desde comienzos de los años ochenta. Ciertamente, la política tributaria de Reagan hizo eso, pero lo que también sucedió es que, debido al aumento de otros tributos regresivos como las cotizaciones a la Seguridad Social, los tipos impositivos para los menos acomodados y los pobres subieron realmente en los años ochenta (Harrison y Bluestone, 1988).

En esos años se dijo que el cambio de la legislación en materia tributaria beneficiaría en última instancia a los pobres y a los menos acomodados, porque los beneficios de los ricos «repercutirían gota a gota» en los menos ricos mediante la creación de empleos y el aumento de ingresos que generaría la inversión del capital de los más acomodados. Como ya hemos podido comprobar, esto no sucedió porque la desigualdad de la renta aumentó y bajaron los salarios reales durante los ochenta y noventa. El dinero extra que llegó al bolsillo de los ricos no siempre se invirtió para crear más empleo y aumentar los sueldos de los menos acomodados. Un estudio realizado inmediatamente después del cambio de legislación a principios de la década de los ochenta reveló que, de hecho, el efecto «de goteo» derivado del aumento de los ingresos de los ricos no llegó nunca a crear empleo ni a aumentar la renta de los pobres (Treas, 1983). El único grupo que experimentó una mejora con el efecto goteo desde la Segunda Guerra Mundial fue el de los varones blancos. En tiempos de prosperidad económica las mujeres y las minorías son las que menos se benefician de las inversiones de los ricos, y también las más perjudicadas en los momentos de estancamiento económico (Parcel y Mueller, 1989).

Las leyes tributarias volvieron a cambiar inmediatamente después de que terminara el mandato de Reagan en 1988, pero el efecto de este cambio en la distribución de la renta fue muy pequeño. El primer cambio que introdujo Reagan en las leyes tributarias comportó una bajada del tipo impositivo «posible» al grupo de ingresos superiores, desde el 60 por 100 a poco más del 50 por 100. Pero debemos decir tipo «posible» porque los ricos raramente pagan esa cantidad debido a lo que viene a llamarse *evasión de impuestos,* y el tipo impositivo real (tipo impositivo efectivo) del grupo con mayores ingresos suele terminar siendo de un 30 por 100 (Stern, 1973). Lo que de hecho hizo el último cambio de Reagan fue bajar los tipos más altos hasta un 30 o 35 por 100, evitando así parte de la evasión de impuestos. Así es como cambiaron los impuestos. Algunos ricos sacaron ventaja y otros, en distintas circunstancias, fueron perjudicados al perder el privilegio de la evasión de impuestos. El efecto de estos cambios tributarios sobre la distribución general de la renta a finales de los años ochenta fue nulo. Y en 1992, el IRS estimó que más de la mitad de los que ganaban una cantidad equivalente o superior a 200.000 dólares pagaban menos del 25 por 100 en impuestos (*Los Angeles Times,* 30 de Junio de 1993). Sin embargo, el efecto se hizo notar más en el dinero ahorrado por *el 1 por 100 más rico*; si Reagan no hubiera cambiado las leyes tributarias, el 1 por 100 más rico hubiera pagado 70.000 millones de dólares más en impuestos en 1993 (*Los Angeles Times,* 7 de Marzo de 1993). Esa enorme suma de dinero habría sido suficiente para cubrir los 15.000 millones de dólares pagados a todos los pobres de EE. UU. acogidos al AFDC en 1992, los 27.000 millones de dólares gastados en vales de comida y los 9.000 millones destinados a la ayuda para el alojamiento de los pobres, y hubieran sobrado 19.000 millones para introducir algunas mejoras en la educación.

Por último, durante el mandato de Clinton de mediados de los noventa se volvieron a introducir importantes cambios tributarios. Y por alguna razón (quizás por vergüenza de que a los pobres les hubieran subido los impuestos), se introdujeron bajadas de impuestos para los grupos de rentas bajas y se aumentaron ligeramente los de los grupos más ricos. Por ejemplo, al quintil inferior de la población se le aplicó una bajada impositiva federal del 8 al 4,6 por 100, mientras que al quintil superior de la población se le aplicó un aumento del 26,6 al 29,1 por 100 sobre su renta (Mishel, Bernstein y Schmitt, 1999:99).

Pero a finales de los noventa el tipo impositivo que pagó el 1 por 100 más rico de los estadounidenses volvió a bajar, mientras que no se alteró el tipo para el 99 por 100 restante. Los impuestos que pagaron los grupos de mayores ingresos en los Estados Unidos volverán probablemente a bajar con los recortes impositivos que presentó en 2001 al Congreso George W Bush (*New York Times,* 27 de febrero de 2001). Y debemos recordar que estas cifras atañen sólo a los impuestos federales; otros impuestos, como las deducciones de la Seguridad Socia

y los impuestos sobre las ventas se llevan un porcentaje mayor de los salarios de los estadounidenses de rentas medias y bajas, y estos impuestos han subido para estos grupos en las últimas décadas.

Servicios públicos

En este último apartado sobre las desigualdades abordamos un vasto tema que en este momento sólo puede ser tratado con una breve descripción y un puñado de ejemplos. Cuando se plantea el tema de los servicios públicos, nos viene a la mente la asistencia a los pobres. Pero esta imagen de los servicios públicos es muy engañosa. Hay otro lado de los servicios públicos que suele denominarse ***wealthfare***. La mayor parte de lo que hace el gobierno *no* se destina a los pobres, sino a los no pobres. Y, entre los no pobres, los acomodados y las empresas son los que más se benefician de ello. Éste es otro aspecto de cómo el sistema de estratificación y la desigualdad de poder afectan al Estado como mecanismo redistributivo.

Además de ayudar a los pobres, veamos qué otras cosas hace el gobierno federal. El gobierno federal destina subvenciones a muchos sectores económicos, como la agricultura y la investigación y el desarrollo, que benefician directamente a las grandes empresas, ofrece protección arancelaria a numerosas industrias, mantiene órganos reguladores que protegen las grandes industrias y suministra otros servicios directos que, en otro caso, las industrias tendrían que pagar con sus propios beneficios (como los sistemas de control aéreo de la Administración Federal de Aviación, los sistemas de aterrizaje de los aeropuertos, y la investigación y desarrollo para nueva tecnología aérea).

Veamos algunos ejemplos. Cerca de la mitad de todo el gasto federal en 1998 se destinó a varios programas que proporcionaron dinero o servicios (como asistencia médica) a los individuos. Por un lado, la mayoría de estos programas y transferencias públicas no van a parar a los pobres; por otro lado, la mayor parte de estas transferencias públicas se financió mediante impuestos regresivos específicos o adicionales que funcionan de un modo semejante a los planes de pensiones o a los seguros.

El programa de mayor envergadura que destina dinero federal tanto a los pobres como a los que no lo son es la Seguridad Social. La Seguridad Social funciona de forma parecida a los planes de pensiones o seguros (es decir, los trabajadores pagan al sistema contribuyendo a un fondo específico), y su gasto ascendió en 2001 a casi 433.000 millones de dólares, cerca del 22 por ciento del presupuesto federal. En cambio, en 1998, con la drástica reforma del bienestar de 1996, el gobierno federal estaba transfiriendo a los estados sólo 11.000 millones de dólares para beneficios asistenciales, a diferencia de los 55.000 millones de dólares señalados más arriba (*International Herald Tribune*, 15 de marzo de 1999, Oficina del Censo de EE.UU., *Statistical Abstracts of the United States*, 2001; 344). En cuanto a otros gastos federales de 2001, cerca de 299.000 millones se destinaron al gasto militar, 39.000 millones a programas de transporte y 26.000 millones a la agricultura, por nombrar sólo unos cuantos.

Lo que queremos demostrar con estos ejemplos del gasto federal es el monto de la cantidad de programas y servicios públicos que se destinan a los que no son pobres. Pero el beneficio real de estos servicios que se prestan a los ricos no puede juzgarse exclusivamente en términos de gasto público. Un programa relativamente barato de apoyo a los precios, de regulación comercial o de protección frente a la competencia entre empresas nacionales y extranjeras puede generar enormes ganancias o transferencias desde el consumidor a la empresa de miles de millones de dólares.

Se puede afirmar que muchos de estos servicios públicos que ayudan directamente a los ricos y a las empresas también lo hacen al público en general y, por lo tanto, a la cla-

se trabajadora y los pobres. Y aquí nos preguntamos: ¿a quiénes ayuda más?, y ¿cuánto más? Si vemos que los ricos y la clase empresarial tienen más recursos para influir en las políticas y los programas del gobierno, debemos reconocer que con toda probabilidad será a sus propios intereses a los que más directamente servirán esos programas y políticas. La información que apoya esta conclusión es crucial para el estudio de la estratificación social, por lo que nos ocuparemos de ella en capítulos posteriores. Podemos concluir este estudio de la estratificación social repitiendo que el sistema de *wealthfare* es un aspecto del Estado tan importante o más que la asistencia a los pobres. A las numerosas desigualdades que hemos descrito en este capítulo tenemos que añadir ahora las desigualdades en los servicios públicos.

DIMENSIONES DE LA DESIGUALDAD: CONCLUSIÓN

El propósito de este capítulo ha sido presentar información descriptiva sobre el grado de la desigualdad en los Estados Unidos de hoy. Para ello hemos examinado las desigualdades concernientes a la renta y la riqueza, los niveles de vida y de salud y el sistema tributario y los servicios públicos. Estas desigualdades son las más importantes, pero en modo alguno son las únicas que importan.

No nos hemos ocupado de las desigualdades que atañen al logro real en el ámbito de la educación. Como es de suponer, el logro educativo está en muchos sentidos relacionado con las divisiones del sistema de estratificación, pues es, al tiempo, un resultado de ese sistema y un medio para mantenerlo. Más adelante profundizaremos en este tema.

Tampoco hemos dicho nada sustancial sobre las desigualdades de poder y autoridad. Las divisiones de autoridad (o poder institucionalizado) son resultados obvios de la organización social de las sociedades complejas que tienen una amplia división del trabajo. No es necesario describir el hecho de que unas personas dan muchas órdenes mientras que otras sólo las reciben. Pero las desigualdades de poder per se, o capacidad de influir en los demás tanto si ese poder está o no institucionalizado, son difíciles de medir si no es en un contexto específico. Carecemos de escalas sencillas para ordenar a la gente en función del poder, como, sin embargo, las hay para ordenarla en términos de renta o riqueza. En otros capítulos nos ocuparemos de la importancia de las desigualdades de poder y autoridad.

Además de estas desigualdades que acabamos de señalar, debe haber quedado claro que cualquier bien material, condición o servicio que la gente tienda a valorar, por la razón que sea, puede estar desigualmente distribuido mediante un sistema de estratificación. Una de esas condiciones valoradas es, desde luego, la vida misma. Sin embargo, los que se sitúan en la parte baja del sistema tienden a padecer en mayor medida delitos violentos y a ser más conscientes de que deben luchar y morir por su patria, como mostraron los estudios de la Guerra de Corea (Mayer y Hoult, 1955) y la Guerra de Vietnam (Zeitlin, Lutterman y Russel, 1973). Pero hay otras desigualdades que merecen ser brevemente mencionadas.

Además de diversos bienes materiales y servicios, el sistema de estratificación también distribuye desigualmente el estatus o el honor, la autoestima o las autoevaluaciones y la condescendencia social. Ya señalamos brevemente en el capítulo anterior que, como los seres humanos suelen evaluar de diferentes maneras las cosas, las condiciones, el comportamiento y a las personas, se crea una jerarquía de estatus que suele corresponder a las divisiones jerárquicas del sistema de estratificación. Así, los individuos y grupos ordenan a los otros en términos de estatus, prestigio u honor. En las interacciones rituales suelen ser socialmente respetados por los que pertenecen a un rango inferior de estatus, y tienden a clasificarse o evaluarse a sí mismos desigualmente en función de su posición en el sistema de estratificación social.

De hecho, muchos sociólogos han afirmado que la dimensión de estatus de la estratificación social tiene una importancia primordial. Los teóricos funcionalistas (como Parsons, 1951, 1970) mantienen la idea de que la desigualdad de estatus produce una distribución desigual de bienes materiales y servicios, que son recompensas por haber logrado un estatus alto. Como veremos más adelante, existen numerosas investigaciones sobre la distribución del estatus en la estructura ocupacional.

Sin embargo, por diferentes razones que examinaremos en capítulos posteriores, en la actualidad hay muchos sociólogos que rechazan la lógica causal de ese argumento funcional. Sobre todo en las sociedades complejas, el estatus se considera más un producto que una causa de la desigualdad de poder y riqueza. En otras palabras, el poder y la riqueza material suelen proporcionar estatus o prestigio, pero no al contrario (véase Lenski, 1984). Con todo, ninguno de los que rechazan esta perspectiva funcional de la desigualdad de estatus niega su existencia o su importancia secundaria para comprender la estratificación social.

Las divisiones de estatus son muy importantes para comprender *cómo se mantiene* la estratificación social. Por ejemplo, los individuos de una clase determinada suelen establecer fronteras de estatus (basadas en los estilos de vida) que exluyen a las clases inferiores para proteger sus privilegios. Asimismo, la interacción social cotidiana requiere rituales prescritos de complicidad entre gente con estatus desigual. Estos rituales proporcionan en el día a día significado y fuerza al sistema de estratificación (Collins, 1975:161-215). Por último, estas divisiones de estatus pueden generar diferentes grados de autoestima y autoevaluación que hacen que la gente acepte su lugar en el sistema de estratificación y admita la legitimidad del sistema (Della Fave, 1980). Estas desigualdades no materiales las analizaremos con más detalle cuando expliquemos cómo se utilizan para mantener el sistema de estratificación social.

Hemos planteado la cuestión de que el sistema de estratificación social produce y moldea muchos tipos de desigualdades. Es el momento de analizar por qué y cómo se produce esta desigualdad. Primero exploraremos cómo se han desarrollado los sistemas de estratificación en el transcurso de la historia de las sociedades humanas. Ese será el propósito del siguiente capítulo.

RESUMEN

El principal objetivo de este capítulo ha sido describir los detalles de la desigualdad en una sociedad actual. Hemos visto que la desigualdad de la renta está aumentando en los Estados Unidos y que en la actualidad es la más alta de entre los principales países industriales, mientras que algunas naciones europeas, como Suecia y Alemania, se sitúan entre los que tienen menos desigualdad. La desigualdad de la riqueza es mucho más difícil de medir que la desigualdad de la renta, pero los datos indican que la riqueza está mucho más desigualmente distribuida que la renta y que, además, la desigualdad de la riqueza está creciendo. A continuación hemos examinado otras formas de desigualdad que también son muy importantes, aunque a menudo difíciles de medir, como las desigualdades de salud y las que se derivan de los servicios públicos y los impuestos.

NOTAS

1. Aquí tal vez convenga recordar que la *media* es lo que la mayoría de la gente entiende por promedio. Es el total de los diferentes datos recogidos, como los ingresos familiares, dividido por el número de casos. Pero, a pesar de ser útil, este estadístico puede inducir a error,

porque unos cuantos casos situados en alguno de los dos extremos (por ejemplo, ingresos muy altos) pueden distorsionar la media. La *moda* ayuda a superar este problema porque hace referencia al número que aparece con más frecuencia entre la lista de todos los casos, como el número de ingresos familiares que más se repite. Sin embargo, con datos de distribución de la renta y la riqueza se suele utilizar la *mediana*. La mediana se refiere al punto medio en la distribución y está menos influida por las cifras de los extremos.

3

LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN LAS SOCIEDADES HUMANAS: LA HISTORIA DE LA DESIGUALDAD

CONTENIDO DEL CAPÍTULO

DISTINTOS SISTEMAS DE ESTRATIFICACIÓN HUMANA 49
LA APARICIÓN DE LA DESIGUALDAD Y LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL 57
LA REDUCCIÓN DE LA DESIGUALDAD EN LAS SOCIEDADES INDUSTRIALES Y POSINDUSTRIALES 70
CONCLUSIÓN: LA HISTORIA DE LA DESIGUALDAD 73
RESUMEN 74
NOTAS 75

Vivimos en una sociedad y en un mundo con una gran desigualdad. Recientemente estas desigualdades han aumentado considerablemente en los Estados Unidos y en el resto del mundo. Acabamos de estudiar el grado en que varios tipos de desigualdad han aumentado en Estados Unidos. Por lo que respecta a las desigualdades a escala mundial, los datos del Banco Mundial indican que la diferencia es aún mayor: «En fecha tan tardía como 1820, la renta per capita era bastante similar en todo el mundo —y muy baja, oscilando entre aproximadamente 500 dólares en China y el sur de Asia hasta 1.000-1.500 dólares en los países más ricos de Europa» (Banco Mundial, *World Development Report, 2000/2001* (2000: 45, 274-275). Al término del siglo XX, mientras la renta *per capita* anual de los habitantes de países ricos como Estados Unidos era de 30.600 $, había países pobres como Sierra Leona, Tanzania y Etiopía, donde la renta anual per capita oscilaba alrededor de 500 dólares. Al término del siglo XX, cerca del 20 por 100 de los habitantes del mundo vivía con menos de 1 dólar al día y la diferencia entre las rentas y los niveles del vida del 20 por 100 más rico del mundo, y el 20 por 100 más pobre del mundo es enorme, y está aumentando (Korzenievicz y Moran, 1997). ¿Han sido siempre tan grandes estas desigualdades? ¿Es nuestra sociedad más desigual que las demás? ¿Será siempre así? Sin lugar a dudas, esta última pregunta es la más difícil de responder. Hasta ahora, nadie ha sido capaz de predecir el futuro con precisión. Pero las dos primeras preguntas se pueden contestar con cierta seguridad.

En este capítulo nos ocuparemos de la primera pregunta. Nuestro asunto aquí es la historia de la desigualdad y la estratificación social en las sociedades humanas. La época en la que nos encontramos ha sido en buena medida moldeada por la mano histórica de muchas respuestas humanas a la pregunta de quién obtiene qué y por qué. Así, además de comparar nuestra época con otras anteriores, podemos hacernos una idea de cómo hemos llegado a estar donde estamos ahora. La idea que nos formemos será muy valiosa para nuestro intento posterior de comprender la naturaleza y las causas de la desigualdad y la estratificación social.

Para empezar debemos reconocer la relativa brevedad de lo que concebimos como sociedad. Lo que podemos denominar *homínidos* (nuestros ancestros más próximos) han vivido en la Tierra durante *al menos* 4 millones de años (véase Leakey y Lewin, 1977). Los seres humanos empezaron a asentarse en comunidades agrícolas más o menos estables, formando lo que podemos llamar *sociedades,* hace sólo unos 10.000 años. Así, el periodo que va desde esos tiempos (hace 10.000 años) hasta nuestra era representa menos de un 1 por 100 de la existencia humana.

¿Qué sabemos, en general, del grado de desigualdad en el transcurso de esta larga historia de la existencia humana? En comparación con nuestra sociedad presente podemos decir que la desigualdad fue a menudo menor, aunque a veces (en el pasado más reciente, con sociedades agrarias plenamente desarrolladas) fuese mayor. Se ha señalado (véase Berghe, 1978) que, entre todos los animales, los seres humanos son únicos por su coerción sistemática de los no parientes, por sus esfuerzos cooperativos para explotar a los miembros de otras especies y por el grado de desigualdad que existe en su propia especie.

Pero todas estas características las podemos encontrar en grados diferentes en el transcurso de la historia de las sociedades humanas, y en su mayor parte son relativamente recientes. Las mejores evidencias, que en parte procederemos a examinar a continuación, sugieren que los seres humanos han vivido durante casi toda su existencia en un estado próximo a la igualdad, muy diferente a la desigualdad que predomina hoy día.

Sin embargo, hace aproximadamente 10.000 años, después de que hubiesen transcurrido muchos miles de años más de vida en pequeñas sociedades cazadoras y recolectoras, algo revolucionario comenzó a suceder. Durante lo que puede denominarse la **revolución neolítica** nuestros ancestros empezaron a asentarse y a llevar una vida agrícola, una forma de vida basada en la plantación de cultivos y en el pastoreo de animales comestibles que aumentaron la producción de los artículos básicos.

Tras unos pocos miles de años empezaron a surgir las grandes ciudades y, otros tantos años después, aparecieron las civilizaciones y los imperios. Dejó de ser necesario que todos trabajaran el campo para alimentar a la población. Aumentó la división del trabajo y algunos pudieron dedicarse a la ciencia, la religión, las artes o la tecnología militar. Muy pronto, hablando en términos relativos, un ciclo de innovación tecnológica hizo que aumentaran las cosechas, liberó del trabajo de la tierra a una cantidad todavía mayor de gente que pudo dedicarse a otras ocupaciones (lo que produjo una innovación tecnológica aún mayor) y nos impulsó rápidamente hacia la era industrial.

Muchos pagaron un alto precio por este avance. Como señaló un observador, exagerando sólo un poco, el proceso de la civilización fue también un proceso de esclavización (véase Wells, 1971:193). Cuando los seres humanos abandonaron sus modos de vida nómadas durante la revolución neolítica, empezó la historia de la estratificación, la desigualdad, las elites y la explotación (véase Pfeiffer, 1977: 20). La historia de la civilización es, de hecho, la historia de la estratificación social. Sólo recientemente —en las sociedades industriales avanzadas o posindustriales— se ha reducido el grado de desigualdad en comparación con el de otras civilizaciones anteriores (Lenski, 1984; Nielsen, 1994). Pero estamos precipitando los acontecimientos. Primero debemos considerar los principales tipos de sistemas de estratificación que han existido en la historia para luego examinar cómo y por qué se desarrollaron en el transcurso del tiempo.

DISTINTOS SISTEMAS DE ESTRATIFICACIÓN HUMANA

Los científicos sociales no están totalmente de acuerdo en cuál es la tipología o el método más útil para comparar los tipos de sistemas de estratificación social que ha habido en la historia, pero usualmente se describen cinco: *sistemas comunales primitivos, esclavitud, sistemas de castas, sistemas estamentales o feudales y sistemas de clases.* (Para un análisis similar, véase Heller, 1987.) Estos cinco tipos generales pueden compararse entre sí a partir de cinco características básicas de los sistemas de estratificación: el grado de cierre o apertura normativa de sus divisiones, el método real para ubicar a la gente a partir del estatus o la clase, el método principal de legitimación, la forma predominante de desigualdad y el nivel comparado de desigualdad en cada tipo de sistema de estratificación[1].

Con respecto a la primera característica, estas sociedades varían conforme al grado existente de cierre o apertura normativa entre las divisiones o rangos jerárquicos que componen el sistema de estratificación. Usamos el término *normativo* para referirnos a normas o valores que prescriben ordenamientos relativamente abiertos o relativamente cerrados. Por ejemplo, las normas sociales pueden hacer hincapié en que los individuos, si se atienen a ciertas reglas, son libres de abandonar su rango presente (o el rango en el que han nacido) y entrar en un rango superior o inferior. Y a la inversa, en otras sociedades esta movilidad vertical puede estar prohibida.

Inmediatamente después de la primera característica, encontramos los diferentes métodos por los que la gente se sitúa *realmente* en los rangos del sistema de estratificación. Estos métodos varían a lo largo de un *continuum* que va desde la *adscripción* hasta el *logro*. Como ya hemos señalado, la **adscripción** se refiere a una forma de situarse socialmente que queda fuera del control del individuo. La ubicación viene determinada por características tales como el rango de los padres, el sexo o la raza. El **logro** se refiere a una forma de situarse basada en el mérito del individuo o, como sugiere el nombre, en sus propios logros. Pocas sociedades se sitúan en los extremos del *continuum* adscripción-logro (el sistema de castas constituye una excepción); la mayoría presenta una mezcla variable de adscripción y logro.

Cada sociedad ha de tener, al menos en cierto grado, algún método para justificar la e tencia de la desigualdad entre su población. Este método sigue, por regla general, un pro so denominado **legitimación.** Este proceso es importantísimo en las sociedades que mar nen un grado alto de desigualdad entre sus miembros (es decir, la mayoría de las socieda de los últimos 10.000 años más o menos). Por ejemplo, los que se encuentran en el lugar bajo del sistema de estratificación deben ser persuadidos de algún modo de que su posi baja es «adecuada y correcta». De no ser así, el orden social y las desigualdades estruct das sólo se podrían mantener mediante el uso de la fuerza física, un método que puede muy costoso en cuanto a vidas y recursos y que a la larga suele fracasar. De hecho, la ma ría de las sociedades se basan en varios métodos de legitimación, aunque suelen predom uno o dos.

La tradición o la *costumbre* como método de legitimación nos obliga a mirar hacia el p do. Se le enseña a la gente que las cosas siempre han sido así, cerrando de esta manera mentes a una posible alternativa a la distribución presente de bienes y servicios valorados. T bién puede utilizarse un justificación *ideológica* más sistemática. Aunque esta justifica ideológica puede basarse en parte en la tradición, aquí hablamos de un sistema de creer más sistemático, que suele apuntar hacia las cualidades superiores de los que se encuentra lo más alto del sistema de estratificación y/o a su «importante» contribución al bienestar g ral como justificación de su mayor porción de los bienes y servicios valorados.

A menudo las creencias religiosas son similares a las justificaciones ideológicas seculares. Aquí, las «cualidades superiores» de los que se encuentran en lo más alto de tema de estratificación no son tan importantes. Antes bien, el sistema de estratificación tente se considera legítimo porque una deidad o fuerza sobrenatural lo quiere así. Junto justificaciones religiosas, encontramos la promesa de recompensas (por lo general, en la vida o en el cielo) para aquellos que obedecen las reglas y cumplen las obligaciones c clase o de su posición de casta. Finalmente, hay diversos métodos de justificación *lega* basan bien en leyes que respaldan los derechos, privilegios y deberes de los rangos exi tes, apoyadas en la autoridad del Estado, bien en procedimientos legales que garantiza conjunto justo de reglas para asignar los rangos y las recompensas.

En la mayoría de las sociedades podemos encontrar tres dimensiones o tipos princi de desigualdad. Éstas son: 1) las desigualdades de honor, *estatus* o prestigio; 2) las desi dades de influencia *económica* y recompensas materiales; y 3) las desigualdades basad el *poder* militar, político o burocrático. En la mayoría de las sociedades están presente tres tipos de desigualdad, que suelen estar interrelacionados. Por ejemplo, cuando una sona resulta favorecida con respecto a un tipo de desigualdad, tiene también ventaja re to a los demás. Pero en los diferentes sistemas de estratificación una de las tres dimens tiende a ser la más importante. En otras palabras, una posición alta dentro de una dime de la desigualdad puede utilizarse para obtener una posición alta en las demás. Tenien cuenta que las tres dimensiones de la desigualdad están presentes en la mayoría de las s dades, señalaremos cuál es la dimensión más importante en cada tipo de sistema de est cación.

Podemos ofrecer una estimación aproximada del grado general de desigualdad en distintos tipos ideales de sistemas de estratificación. Nuestra estimación se basa prin mente en el grado de desigualdad entre las elites y la gente corriente de cada sociedad estimación la hacemos con respecto a los valores económicos y de poder, pues son lo las sociedades representan de forma más sencilla. Considerando los cinco tipos de sis de estratificación, la desigualdad general varía desde un grado muy bajo en las socie comunales primitivas hasta uno muy alto en las sociedades esclavistas, de castas y est tales, con un grado intermedio en las sociedades industriales o de clases. Las razone explican los distintos grados de desigualdad son muy importantes para comprender la

tificación social, y porque son tan importantes nos centraremos en ellas más adelante en este mismo capítulo.

Sociedades comunales primitivas

Las **sociedades comunales primitivas** representan las primeras formas de organización social. Su economía se basa en los métodos simples de recolección y caza para matar o atrapar animales, con un uso escaso de las técnicas agrícolas para producir alimentos. Como los métodos de la caza y recolección para producir alimentos suelen tener como resultado una reducción de los recursos del entorno inmediato (la velocidad de esta reducción depende del tamaño de la tribu y de las condiciones climáticas), estos pueblos tienden a ser nómadas o seminómadas. Debido asimismo a sus métodos primitivos de producción de alimentos y su estilo de vida nómada, la acumulación de posesiones materiales es, por lo general, imposible. Los bienes y los alimentos que tienen suelen repartirse de forma más o menos igualitaria entre todos los miembros de la tribu.

Las sociedades comunales primitivas pueden tener jefes, líderes respetados, hechiceros o chamanes que ejercen influencia o poder en la tribu. Sin embargo, su influencia en los demás está relativamente restringida y se limita a su capacidad para realizar funciones valiosas para toda la tribu. Así, posiciones como la de jefe son posiciones logradas con un método abierto de ubicación social. La forma predominante de desigualdad —que, de hecho, suele ser la única forma de desigualdad— es el estatus u honor. Si un determinado individuo cumple una función importante para la tribu, como proporcionarle alimentos, puede lograr una posición de alto estatus, sin apenas recibir recompensas materiales mayores que las que reciben otros miembros de la tribu. No se ofrecen justificaciones ideológicas sistemáticas, ni religiosas ni legales para la existencia de las desigualdades de estatus. Y lo que es más importante aún: como el grado general de desigualdad es muy bajo, no se necesitan. Las desigualdades de estatus que encontramos se explican simplemente por la tradición. Es decir, al mejor cazador se le concede, por la fuerza de la costumbre, un estatus más alto o un mayor honor [2].

Esclavitud

Una de las formas históricas más persistentes de desigualdad ha sido la **esclavitud.** Esta forma de dominación surgió inmediatamente después de que los seres humanos se asentaran en comunidades agrícolas establecidas, y alcanzó su punto más alto con las primeras civilizaciones agrarias. Podemos encontrarla por doquier en formas ligeramente diferentes, pero todas tienen unas pocas características esenciales. En primer lugar, es una relación económica —la propiedad de los seres humanos—; y el elemento predominante es una forma de desigualdad económica. A lo largo de la historia la posición de esclavo se ha adquirido de muchas maneras —por nacimiento, derrota militar, deudas o por captura y comercialización, como en el caso de los esclavos de los Estados Unidos—. De igual modo, a lo largo de la historia el grado de penuria y miseria de los esclavos ha variado, así como su esperanza de obtener la libertad.

A diferencia de la experiencia estadounidense, la esclavitud no siempre ha sido una condición hereditaria ni un sistema normativamente cerrado. Sobre todo en las sociedades esclavistas antiguas, el esclavo podía comprar su libertad o adquirirla de una u otra forma. Así, aunque la esclavitud era a menudo un estatus adscrito, se podía escapar del estatus de esclavo. La esclavitud en los Estados Unidos se complica con lo que más adelante describiremos

como un sistema de castas. Sólo en unas pocas sociedades, como la de los Estados Unidos, la casta racial produjo un estatus de esclavo hereditario y más cerrado.

En las sociedades agrarias, el grado de desigualdad entre el esclavo y su propietario, así como entre el pueblo y las elites, era muy alto. Pero, de nuevo, éste variaba enormemente. En algunas sociedades los esclavos tenían derechos legales y eran tratados relativamente bien, a diferencia de lo que ocurría en los Estados Unidos. En algunas sociedades antiguas los esclavos recibían en ocasiones grandes recompensas, e incluso se situaban en posiciones de mucha autoridad. A veces las elites creían que a los esclavos se les podía controlar mejor y confiar más poder que a los que no lo eran, porque estos últimos podían aspirar a ser reyes.

En las sociedades esclavistas los dos medios principales de legitimación eran el legal y el ideológico. El estatus de esclavo era normalmente una relación de propiedad legal sancionada por la autoridad del Estado. La justificación ideológica variaba desde las creencias racistas que «explicaban» las cualidades inferiores de los esclavos (que les hacían así «aptos» para la esclavitud) hasta las ideologías no raciales. Este último tipo de ideología ha sido más común a lo largo de la historia, porque la combinación de casta racial y esclavitud ha sido muy poco frecuente. El tipo más común de justificación ideológica para la esclavitud lo encontramos en la antigua civilización griega, donde Aristóteles escribió que «es evidente que algunos hombres son, por naturaleza, libres y otros esclavos, y para éstos la esclavitud es adecuada y conveniente».

Casta

En ningún lugar se ha aproximado el **sistema de castas** tanto al tipo ideal como en la India. De hecho, algunos autores mantienen (véase Dumont, 1970) que el sistema de castas, en el sentido estricto del término, únicamente se puede encontrar en la India. Aunque ahora nos centraremos en el sistema hindú, más adelante nos referiremos a las características del sistema que también pueden encontrarse en otros lugares, como en el Japón preindustrial. Con respecto al sistema de castas hindú, no disponemos de información clara sobre sus orígenes. Parece que se desarrolló a partir del sistema de dominación impuesto por los invasores arios hace aproximadamente 4.000 años (Wells, 1971:203; Pfeiffer, 1977:213).

En el sistema hindú se desarrollaron cuatro divisiones principales de castas *(varnas)*, con la casta de los sacerdotes (brahmanes) y la de los guerreros (kshatriyas) en la cima de esta jerarquía enormemente rígida. Además de las cuatro castas principales había *muchas* subcastas *(jatis)*, cuya variación local dependía de la especialización ocupacional. Pero no todos los miembros de la población pertenecían a una casta o subcasta particular. Una gran cantidad de personas quedaba literalmente «fuera de las castas», es decir, al margen del sistema de castas. Los demás consideraban que estas personas, comúnmente denominadas *intocables*, eran tan míseras y sucias que no había lugar para ellas en el sistema de estratificación.

Entre las características distintivas de un sistema de castas destacan la rigidez de sus rangos y el casi total cierre normativo. A diferencia de un sistema de clases, por ejemplo, no hay zonas grises donde una clase o categoría se confunda con las otras; antes bien, las divisiones están muy definidas y claras. Junto a ello, el extremado cierre normativo especifica que nadie que haya nacido en una casta determinada puede moverse hacia arriba o hacia abajo en la escala social. Aunque han existido casos de matrimonio entre personas de diferentes castas (Dumont, 1970), y en casos excepcionales una subcasta entera ha podido ascender de rango, este sistema representa una forma extrema de adscripción. Sin embargo, debemos añadir que las investigaciones históricas más recientes sobre las pequeñas aldeas indias indican que el sistema de castas no siempre fue tan rígido como señalaron los primeros estudiosos, ni tan

aceptado por las personas que ocupaban las posiciones más bajas en la casta (Sekhon, 2000; Fuller, 1996; Srinivas, 1996; Gupta, 1991; Beteille, 1996). Parece que, con el mandato británico, después de 1750 la clase dirigente de los brahmanes logró aumentar su poder sobre el pueblo en las áreas locales, dando así más rigidez al sistema. Además, a finales del siglo XIX los gobernantes británicos coloniales empezaron a censar a la población india fuera de las grandes ciudades, aceptando, y en cierto sentido legitimando, la interpretación brahmánica de un sistema de castas casi totalmente rígido. A pesar de estas modificaciones de la vieja interpretación de la extrema rigidez del sistema de castas en India, debe señalarse que este sistema ha sido sin duda el sistema de castas más puro que ha existido en la historia.

Otro aspecto importante del sistema de castas es su elevado grado de institucionalización y la aceptación de la rigidez de sus rangos, así como de los derechos y deberes de cada casta. Es un sistema muy ritualista, lo que significa que se deben observar reglas estrictas en las relaciones entre castas diferentes. Por ejemplo, se considera que los intocables son tan impuros que deben esconderse cuando alguien de una casta superior (o más exactamente, alguien con una posición de casta) se encuentra en el lugar o, si esto no es posible, deben inclinarse con la cara hacia el suelo.

La aceptación relativa de este ritual y de la desigualdad de casta en la India, especialmente entre las castas más bajas y los intocables es (hasta el siglo presente) extraordinaria. Como hemos señalado, es esta aceptación la que ha llevado a algunos a sugerir que el sistema de castas en su sentido más estricto sólo ha existido en la India. Una evidencia de este alto grado de aceptación nos la ofrece Moore (1978:62), quien, en su «larga búsqueda» por la literatura histórica, no encontró indicio alguno de revueltas por parte de los intocables en la India antes de este siglo. Sin embargo, debemos volver a señalar que las investigaciones históricas recientes sobre las áreas menos urbanizadas de India indican que el sistema de castas no *siempre* fue aceptado por los intocables (Dube, 1998) y que existieron algunos movimientos religiosos basados en la bhakti, el budismo, el jainismo y el sijismo que desafiaron la legitimidad del sistema de castas en la historia de India (Sekhon, 2000; Fuller, 1996; Srinivas, 1996, Gupta, 1991). Más que aceptar el sistema de castas y el gobierno brahmánico, estos movimientos sociales explicaban el estatus bajo de la mayoría de los indios como resultado del poder político y económico y de la codicia de las castas superiores. Estas nuevas investigaciones confirman nuestra idea de que los sistemas de estratificación social estabilizan y hacen aceptables altos grados de desigualdad en las sociedades humanas o, en otras palabras, responden a la pregunta de "quién consigue qué y por qué", pero sólo durante algún tiempo.

De inmediato surge la siguiente pregunta: ¿qué es lo que explica esta extraordinaria aceptación (en especial la de los que se encuentran en los estratos más bajos del sistema de estratificación)? A lo que parece, la mejor respuesta la encontramos en el método de justificación o legitimación de la desigualdad entre las castas. En la India la religión hindú ha proporcionado esta justificación a través de un detallado código que especifica cuáles son las obligaciones, los derechos y el funcionamiento general del sistema de castas. Si se aceptan (y, sin la menor duda, se aceptaban por lo general), estas creencias religiosas proporcionan las sanciones necesarias para hacer cumplir las obligaciones y los deberes de las castas.

La religión hindú incluye la creencia en la reencarnación —es decir, las almas renacen después de la muerte—. La clave para que se cumplan los deberes de las castas es que se cree que los individuos experimentan una reencarnación ascendente o descendente en el sistema de castas dependiendo del grado en que han respetado sus obligaciones y deberes de casta. Así, dependiendo de que se aceptara esta creencia religiosa —y la evidencia sugiere que, por regla general, se aceptaba (Dumont, 1970)— encontramos un mecanismo increíblemente fuerte para el mantenimiento del sistema de estratificación. Nadie desea renacer como un intocable, y menos aún los propios intocables, que son los que mejor conocen las miserias de esta

posición. Además, es fácil entender el desprecio que reciben los intocables, ya que se cree que son los que más han pecado en su vida anterior.

Como cabría esperar de este sistema cerrado de rangos adscritos, el grado de desigualdad en el sistema de castas hindú ha sido alto. Los que ocupan las posiciones más altas en el sistema de castas disfrutan de grandes cantidades de riqueza y poder, mientras que los que ocupan posiciones bajas son muy pobres. Pero las diferencias de poder y económicas no son las formas de desigualdad más importantes. Antes bien, tal y como ha funcionado el sistema de castas, es la desigualdad de estatus la que domina. El ordenamiento de las castas constituye, ante todo, una jerarquía de estatus, en tanto que las desigualdades de riqueza y poder se derivan de las desigualdades de estatus o están tradicionalmente relacionadas con ellas.

Como ya hemos señalado, al menos algunas características del sistema de castas se pueden encontrar fuera de la India. Por ejemplo, un país que ha tenido un sistema de estratificación semejante al sistema de castas durante un periodo relativamente corto de tiempo es Japón (Reischauer y Craig, 1978; Hane, 1982; Kerbo y McKinstry, 1998; Slagter y Kerbo, 2000; Eisenstadt, 1996). Como veremos en el capítulo dedicado a Japón, desde principios del siglo XVII hasta mediados del siglo XIX, durante lo que se denomina el periodo Tokugawa en Japón, los dirigentes shogun establecieron un sistema muy rígido de castas cerradas para ejercer un control absoluto ante la amenaza de colonización de Japón por parte de países europeos.

A menudo se oye hablar de ciertas formas de desigualdad basadas en la adscripción como si fueran ordenamientos de castas. Por ejemplo, con frecuencia se habla de las desigualdades sexuales y raciales como si fueran divisiones de casta, y lo mismo sucede con el estatus adscrito de las viejas familias de clase alta en países como los Estados Unidos. Sin embargo, la mayor parte del debate sobre la existencia de castas fuera de la India se ha centrado en la desigualdad racial de los negros en los Estados Unidos (véase Cox, 1948; Sio, 1969; Dumont, 1970).

Desde luego que encontramos adscripción racial sustentada por una ideología racista. Pero se ha afirmado que el aspecto más importante de la desigualdad altamente institucionalizada de un sistema de castas no existe en las divisiones entre blancos y negros en los Estados Unidos. Lo más importante es que nunca ha existido una gran aceptación de la adscripción racial en los Estados Unidos, especialmente entre los negros. La conclusión de todo esto es que en sociedades modernas, como los Estados Unidos, se pueden encontrar también algunas de las características del sistema de castas en la adscripción sexual y racial.

Estamento

Se discute también si el **feudalismo** o **sistema estamental,** es ante todo una relación basada en el poder militar o en la dominación económica (véase Heller, 1969:57). Marc Bloch cuestiona la perspectiva económica en su descripción de los orígenes del feudalismo, y señala que en la Alta Edad Media europea el poder militar lo ostentaba un grupo de familias (Bloch, 1961). Por supuesto, Marx subrayó la relación basada en la dominación económica en la que una clase poseía los principales medios de producción (en este caso, la tierra), mientras los demás vivían a merced de aquéllos. Sólo participaremos en este debate sugiriendo que durante la primera fase del feudalismo europeo dominaba la relación basada en el poder militar, pero más tarde adquirió más importancia una forma de control económico (respaldado por el Estado). No obstante, para ser totalmente precisos, en la fase final del feudalismo europeo el poder burocrático del Estado pasó a ser un elemento importante, como ocurrió en Francia y Alemania a finales del siglo XVIII (Kerbo y Strasser, 2000).

Muchas sociedades agrarias, si es que no la mayoría de ellas, han exhibido alguna forma de feudalismo, pero fue en la Europa de la Edad Media donde se desarrolló la forma de feu-

dalismo que más se ajusta al tipo ideal. En la Europa del siglo XII, el sistema feudal estaba sólidamente establecido. Este sistema se centraba en la propiedad de tierras por una clase originalmente militar denominada *nobleza*. Había lazos de obediencia, trabajo agrícola y protección entre la nobleza y los súbditos (la mayoría de ellos eran campesinos o siervos) denominados *plebeyos*. Los campesinos tenían la obligación de dar trabajo y servicio militar a sus señores (nobleza) cuando lo necesitaban, a cambio de productos básicos y de la protección contra amenazas externas.

En las primeras fases del feudalismo, Europa era un continente en el que se solapaban diferentes tipos de autoridad muy fragmentados (Davies, 1996). La tierra la poseían fundamentalmente grupos de nobles emparentados bastante independientes que, no obstante, mantenían alianzas cambiantes con otras familias nobles de su territorio. A medida que se fueron ampliando estos lazos entre familias nobles, aparecieron familias nobles más poderosas y se fonnaron reinos. Más tarde, lo que hoy conocemos como Estados modernos institucionalizaron la autoridad de la nobleza dominante.

Con la consolidación de los primeros Estados feudales durante el siglo XII, surgió la verdadera forma del *sistema estamental*. La sanción del Estado hizo que se formalizaran los rangos estamentales, similares a las clases, a los que se les dio justificación o legitimación mediante la ley. Se definieron tres estamentos por ley: la clase de los sacerdotes (el primer estado), la nobleza (el segundo estado) y los plebeyos (todos los demás: artesanos, comerciantes, campesinos, etc.), que constituían el rango más bajo (o tercer estado). Así, en las primeras fases del feudalismo la costumbre o la tradición justificaban las desigualdades sociales estructuradas. Pero con el nacimiento del Estado, la sanción legal empezó a adquirir más importancia.

Sin embargo, la religión siempre cumplió la tarea de justificar las desigualdades. La iglesia, fundamentalmente la Iglesia católica de Roma, era una institución jerárquica que respaldaba con sus enseñanzas la tradición de la desigualdad en el mundo. Más tarde, con la aparición del Estado, las más altas magistraturas de la Iglesia recibieron sanción legal como primer estado. En esta fase tardía del feudalismo, la Iglesia solía legitimar a los gobernantes laicos mediante la ideología del derecho divino de los reyes.

Con respecto a la apertura o cierre normativo de los rangos o estamentos, la forma que predominaba es el cierre. Sin embargo, el grado de cierre variaba. Sobre todo en las primeras fases del feudalismo, cuando los estamentos todavía no habían recibido una sanción legal formal, había ciertas oportunidades de movilidad social. Por ejemplo, un campesino excepcionalmente inteligente podía llegar a ocupar una posición religiosa alta, o un guerrero excepcionalmente hábil podía alcanzar una posición entre la nobleza. Pero en las últimas fases del feudalismo los rangos se hicieron más rígidos. La posición hereditaria se convirtió en norma y predominó la adscripción. Se prohibió el matrimonio entre miembros de estamentos o clases diferentes, asegurando así el cierre hereditario.

Había mucha desigualdad entre las elites (en este caso, el primer y el segundo estado) y las masas (o tercer estado). De hecho, como veremos, es precisamente en este tipo de sociedad donde la desigualdad relativa alcanza su grado más alto (véase Lenski, 1966, 1984; Nolan y Lenski, 1998). Debido a la superioridad tecnológica de este tipo de sociedad agraria hubo una producción mucho mayor de bienes materiales, y, en su mayor parte, el excedente de bienes materiales fue a parar a las elites.

Clase

La revolución industrial configuró finalmente un nuevo sistema de estratificación que denominamos **sistema de clases.** Algunas características del sistema de clases existieron antes —por ejemplo, durante el Imperio romano—, pero sólo con el surgimiento de las sociedades

industriales este tipo de sistema de estratificación logró sobrevivir y extenderse por todo el mundo. Esto no significa que los sistemas de clases de todo el mundo sean idénticos. Pueden encontrarse muchas diferencias entre ellos, aunque todas las sociedades industriales suelen, por lo general, tener similares características en lo que se refiere a estratificación, que a continuación describiremos. En otras palabras, aunque podamos identificar un tipo ideal de sistema de clases, hay mayor variedad dentro de este tipo que en los demás (como el sistema de castas y el feudal).

Uno de los aspectos más importantes de las sociedades de clases es que su base económica es industrial (por contraste con la agraria). Cuando cambió la infraestructura económica durante el último periodo feudal en Europa, la vieja nobleza perdió su posición dominante en la política y la economía. Al mismo tiempo, cedieron las desigualdades adscriptivas y las rígidas divisiones estamentales. Las nuevas sociedades industriales requerían un sistema diferente de estratificación para poder expandirse y prosperar o, lo que es lo mismo, para que la nueva clase económica dominante pudiera expandirse y prosperar.

Se requería un sistema de estratificación que pudiera responder a la necesidad de una fuerza laboral más cualificada y formada que trabajaba en una economía industrial más compleja. Y debía ser un sistema de estratificación que permitiera que, al menos en cierta medida, la ubicación de clase dependiera más de la capacidad o del mérito que de los criterios adscriptivos de los sistemas de estratificación anteriores. Así, encontramos posiciones normativamente abiertas que se basan en mayor medida en el logro que en la adscripción. Decimos que se basan en el logro «en mayor medida» porque, como explicaremos con más detalle en capítulos posteriores, en realidad la adscripción es todavía un método importante de ubicación.

Sin embargo, del énfasis que las sociedades de clases ponen en la apertura y en el logro no se desprende que exista también un énfasis normativo en la igualdad. El acento normativo (que nunca es por completo una realidad) se pone en la desigualdad como consecuencia de que existe igualdad de oportunidades o libre competencia. Se piensa que los más capaces recibirán mayores y mejores recompensas. Sin embargo, el grado real de desigualdad entre las elites y la población general es menor en comparación con anteriores tipos ideales de sistemas de estratificación (Nolan y Lenki, 1998). Las elites en las sociedades de clases no obtienen menos beneficios materiales que sus equivalentes en las sociedades feudales, de castas o esclavistas; pero la mayoría de la población general está mejor, al menos desde el punto de vista material (es decir, la distancia entre las elites y las masas se ha reducido), aunque la desigualdad está creciendo de nuevo en muchas sociedades industriales a raíz de los cambios en el sistema mundial (o la economía mundial), que deberán ser considerados más adelante.

Los comentarios precedentes dan una idea de la enorme importancia del proceso de legitimación en las sociedades de clases. Describamos ahora este proceso con más detalle. Las sociedades de clases tienen el mismo problema que las otras: al menos en cierta medida, hay que convencer a los menos favorecidos de la sociedad de que su baja posición es, de alguna manera, justa o adecuada. En las sociedades de clases, las desigualdades se justifican principalmente por medio de la ideología de la igualdad de oportunidades (véase Huber y Form, 1973; Feagin, 1975). Así, el acento normativo en las categorías abiertas y en el logro pasa a formar parte del proceso de legitimación.

Hasta cierto punto, esta ideología se ha institucionalizado mediante el sistema legal. Ya no existen las sanciones legales que apoyaban *abiertamente* las desigualdades adscritas de las sociedades feudales o estamentales. En su lugar encontramos leyes diseñadas para fomentar la libre competencia o la igualdad de oportunidades (leyes diseñadas para impedir las prácticas monopolistas de las empresas, para promover la igualdad de acceso a la educación y a las oportunidades laborales, etc.). Pero, como se demostrará en un análisis más detallado del

TABLA 3.1
CARACTERÍSTICAS DE LOS SISTEMAS DE ESTRATIFICACIÓN

Tipo de sistema	Rangos	Ubicación	Forma de legitimación	Fundamento de la desigualdad
Comunal primitivo	Abiertos	Logro	Tradición	Estatus-honor
Sistema esclavista	Por lo general, cerrados	Usualmente adscripción	Ideología legal	Económico
Sistema de castas	Cerrados	Adscripción religiosa	Ideología	Estatus-honor
Feudal, estamental	Primordialmente cerrados	Primordialmente adscripción	Ideología legal	Económico
Clase	Primordialmente abiertos	Mezcla de logro y adscripción	Ideología legal	Económico, autoridad burocrática

sistema de clases estadounidense, estas leyes son en parte un aspecto de la legitimación de la desigualdad, y a menudo se eluden cuando se llevan a la práctica.

En los sistemas de clases tempranos, la forma de desigualdad más importante era económica. Tanto la propiedad (o el control) de los medios de producción (es decir, del capital industrial) como la cualificación profesional proporcionaban una considerable recompensa económica, que influía en el estatus y en el poder político. Sin embargo, como describiremos en los siguientes capítulos, hoy en día el predominio de las desigualdades económicas se ha debilitado. Algunos afirman que lo que podemos denominar sociedades posindustriales o avanzadas está sustituyendo a las primeras sociedades industriales. Estas sociedades siguen presentando la mayor parte de las características del sistema de clases. Pero la forma dominante de desigualdad o la base de esta desigualdad se supone que es diferente.

En general, la idea es que hoy en día las desigualdades económicas no son tan importantes como las desigualdades de poder burocrático. Puesto que la propiedad de los medios de producción (capital o fábricas) ha dejado de estar en manos de las familias ricas y han crecido las burocracias públicas y las grandes empresas, se ha afirmado que las posiciones más altas de estas instituciones burocráticas son las formas más importantes de la superioridad de clase en las sociedades industriales avanzadas.

La Tabla 3.1 resume nuestro análisis de los principales tipos de sistemas de estratificación de la historia. En la parte superior de la tabla se encuentran las características que definen cada tipo de sistema de estratificación, que figura en la parte izquierda de la misma.

LA APARICIÓN DE LA DESIGUALDAD Y LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL

Es el momento de añadir una dimensión histórica más detallada a nuestro examen de la desigualdad y los sistemas de estratificación humana. Para empezar debe tenerse en cuenta que los siguientes párrafos son sólo una descripción general de esta historia de la desigualdad. En realidad, no encontramos una progresión lineal uniforme desde las sociedades comunales primitivas hasta el sistema de clases industrial, sino sólo una tendencia general en esta dirección en el transcurso de los siglos.

TABLA 3-2
EVOLUCIÓN DE LAS SOCIEDADES HUMANAS Y TIPOS DE SISTEMAS DE ESTRATIFICACIÓN

Tipo de sociedad	**Periodo**	**Tipo de sistema de estratificación**
Sociedades cazadoras y recolectoras	Cambiaron desde hace 10.000 años	Comunales primitivas
Antiguas sociedades agrarias	Desde hace 6.000 años	Esclavitud, sistema feudal o de castas
Sociedades agrarias tardías	Desde hace alrededor de 2-3.000 años	Sistema feudal, estamental, de castas, modo asiático
Sociedades industriales	Desde hace alrededor de 300 años	Sistema de clases

Fuente: Lenski, 1966, 1984; Nolan y Lenski, 1998.

Además, debe quedar claro que los siguientes apartados son un esbozo del desarrollo de las sociedades humanas y los sistemas de estratificación social. Así, nos vamos a referir sobre todo a *tipos de sociedades* en términos de su desarrollo tecnológico en vez de a los *tipos de sistemas de estratificación* a los que nos hemos referido más arriba. Por ejemplo, en los siguientes apartados vamos a describir las sociedades cazadoras y recolectoras, los antiguos imperios agrarios, etc... En el caso de las sociedades cazadoras y recolectoras, éstas tenían sistemas de estratificación comunales primitivos. Pero en algunos casos, como en los antiguos imperios agrarios, el tipo de sistema de estratificación varía, y sólo algunos tenían un sistema al que se puede llamar esclavitud. La Tabla 3.2 proporciona un resumen de la relación entre el tipo de sociedad y el tipo de sistema de estratificación social.

Los primeros grupos humanos

Louis Leakey encontró hace pocos años la evidencia más decisiva de la existencia de los primeros seres humanos *(Homo habilis)* en la Garganta de Olduvai, en el este de África. Estos restos (en lo fundamental fragmentos de cráneos) son de hace alrededor de 3 o 4 millones de años (Leakey y Levin, 1977:86). La evidencia muestra una expansión constante, aunque lenta, que comenzó hace aproximadamente 1 o 2 millones de años desde lo que pudieron ser los enclaves originales de la existencia humana en el este de África (Pfeiffer, 1977:53).

Hace alrededor de 25.000 o 50.000 años, el *Homo sapiens* llegó al subcontinente norteamericano a través de un puente de tierra que se extendía desde lo que hoy es Rusia hacia el sur. Este movimiento por tierra no fue lo que podríamos considerar una migración planificada, sino un movimiento en busca de alimentos. En estos remotos tiempos, mucho antes de los importantes cambios acaecidos hace alrededor de 10.000 años, si la comida llegaba a escasear en una zona (debido al aumento de la población o las inclemencias del clima), había otras donde asentarse.

Dependiendo de hasta dónde queramos remontarnos en la cadena de la evolución humana y situar la aparición de los «genuinos» seres humanos (el *Homo sapiens,* el *Homo erectus* o tal vez el *Homo habilis*), podemos decir que los seres humanos han estado en la Tierra desde hace entre 500.000 y 4 o 5 millones de años (véase Leakey y Lewin, 1977:85; 1978:75). Si admitimos la estimación más conservadora de 500.000 años, podemos concluir que duran-

te al menos 490.000 años los seres humanos sobrevivieron fundamentalmente con lo que hoy se denomina el modo de producción de caza y recolección.

Hemos descrito el tipo general de organización social basado en este nivel tecnológico como comunalismo primitivo. Aunque las variaciones geográficas y ambientales ayudaron a producir muchas diferencias entre estas tribus comunales primitivas (como las relativas a las creencias en lo sobrenatural, a la estructura familiar, a las fuentes de alimentación y al grado de dominación del varón; véase Lenski, 1966:101, 1984; Nolan y Lenski, 1998), encontramos una característica bastante común: una cuasiigualdad. Según la definición que hemos dado, la estratificación social —las desigualdades estructuradas—, en caso de que *realmente existiera,* era poco frecuente.

Se ha hallado que varios ejemplos vivos de este tipo de existencia humana —los isleños de Andaman (Radcliffe-Brown, 1948) y los pigmeos bambuti de Zaire (Turnbull, 1961)— se ajustan por completo a esta característica de la igualdad. Todas las herramientas o artefactos que tenían y los alimentos que encontraban se consideran de propiedad común y se reparten de modo igualitario entre todos los miembros de la tribu. En ocasiones se encuentran desigualdades de poder e influencia en la tribu, pero el grado de estas desigualdades tiende a ser muy bajo. Y cuando las hay, se basan, por lo general, en la experiencia que concede la edad o en el estatus derivado de ser el mejor proveedor de alimentos. Existe, por lo común, un método de toma de decisiones que implica la libre discusión en grupo entre todos los miembros adultos de la tribu (sin embargo, en algunas tribus sólo participan los varones); así, existe una forma de democracia o igualdad de influencia.

Debido a su nivel tecnológico —es decir, sus métodos para satisfacer las necesidades básicas—, estas tribus son, por lo general, nómadas o seminómadas. Como no conocen o, al menos, no hacen uso de la agricultura ni de la crianza de animales, las fuentes de alimento en su entorno suelen reducirse con el tiempo, por lo que se ven obligados a trasladarse. Esto también impide la acumulación de posesiones materiales: tienen que viajar y lo hacen con poco equipaje. El tamaño máximo de la tribu está muy relacionado con su nivel tecnológico; su método de producción de alimentos puede mantener a pocas personas en una zona. Un examen de las tribus cazadoras y recolectoras actuales muestra que el promedio es sólo de cincuenta miembros (Murdock, 1949:81), y que cerca del 90 por 100 son nómadas o seminómadas (Murdock, 1957; véase también Lenski, 1966:98).

Además de la relación entre su nivel tecnológico, el tamaño de la tribu y el estilo de vida nómada, podemos encontrar, por lo general, otras características que influyen en el grado y en el tipo de desigualdad social entre estas gentes. Respecto a la primera de ellas, la cooperación frente al conflicto, la evidencia general sugiere que la visión de los seres humanos del filósofo francés Rousseau es más atinada (aunque no totalmente) que la de Thomas Hobbes (quien creía que la vida de estos seres humanos era «solitaria, mísera, fea, brutal y breve»). Sobre todo la caza es más eficaz cuando se practica como una empresa cooperativa. De la recolección cooperativa de alimentos se deriva la necesidad de compartir (Pfeiffer, 1977:50). Normalmente lo que se obtiene mediante la cooperación se debe compartir entre los demás. Si no se practicaba el reparto, lo probable era que el incentivo para continuar la relación cooperativa de intercambio se debilitara y que el hambre los matara a todos. Además, con armas no más sofisticadas que un palo o una lanza, ningún miembro de la tribu tenía el poder de impedir por la fuerza que los demás, que eran mayoría, lograran su porción de la presa. Simplemente tenía sentido trabajar en común y compartir porque, a la larga, todos se beneficiaban de ello.

Hasta ahora no nos hemos detenido en un importante rasgo biológico del largo proceso de la evolución humana. La combinación de este rasgo biológico con el modo de producción de los primeros seres humanos da lugar a la división sexual del trabajo. Debido a la dependencia de los hijos, las madres tenían que permanecer cerca del hogar, por lo que éstas no

podían dedicarse a la caza. Se desarrolló así una división del trabajo basada en el sexo, según la cual los hombres se dedicaban a la caza y las mujeres cuidaban a los hijos y recogían los alimentos que se encontraban en las proximidades del hogar (Chafez, 1984; 1988; Sanday, 1981). Por sí sola, la división del trabajo no implica necesariamente desigualdad social. Pero, no existiendo concentración económica o de poder, cuando una ocupación era más importante para la supervivencia del grupo, los más cualificados para esta ocupación solían recibir mejores recompensas [3]. En las sociedades cazadoras o recolectoras escaseaban la mayoría de los bienes, excepto el estatus o el honor. Así, el cazador que era hábil recibía el mayor honor, y he aquí donde hallamos la forma más importante de desigualdad en las sociedades comunales primitivas.

El desarrollo de esta forma de desigualdad sexual se puede apreciar con claridad en el análisis de las diferentes tribus vivas, que varían en función de su grado de dependencia de la carne. Por ejemplo, los hadza de Tanzania y los palliyanes del sudoeste de la India comen poca carne. En estas tribus el grado de desigualdad de estatus entre los sexos es bajo. Sin embargo, los esquimales, los !kung y los bambuti de África dependen mucho de la carne, por lo que su grado de desigualdad sexual es más alto (véase Leakey y Lewin, 1977:235; 1978:347). Las mujeres no siempre ocupan un estatus bajo, ni la biología ha dado siempre a las mujeres un estatus inferior. Pero cuando se requiere fuerza física para realizar tareas importantes para la supervivencia del grupo (una condición que apenas se encuentra en las sociedades modernas), son los hombres los que, por lo general, se encargan de ellas y reciben un estatus superior.

Debemos señalar otros dos aspectos de la desigualdad de estatus basada en la cualificación. El rango relacionado con la edad es también un rasgo bastante común de las tribus comunales primitivas. De nuevo, este ordenamiento de estatus se basa principalmente en la destreza para la caza. Los varones jóvenes y de mediana edad son los mejores. Pero la edad también proporciona destreza, o más bien conocimiento. Los miembros de más edad de la tribu pueden conocer por experiencia dónde encontrar alimentos y cuál es el mejor modo de obtenerlos; su conocimiento de la tradición, la mitología u otros saberes puede ser superior. Así, podemos encontrar desigualdad de estatus basada tanto en el sexo como en la edad.

Por último, muchas tribus comunales primitivas tienen líderes que suelen ser jefes o hechiceros. Sin embargo, son líderes a tiempo parcial (Lenski, 1966:100). No pueden acumular riquezas materiales porque escasean. Tampoco pueden pedir a los demás que trabajen para ellos porque rara vez hay suficiente comida como para liberar a la gente de sus obligaciones diarias de búsqueda de alimento. Su estatus de liderazgo a tiempo parcial se basa en la destreza, en su habilidad para contar historias, celebrar rituales religiosos o, de nuevo, proporcionar alimento. Así, se basa en un estatus adquirido a través de la realización de una función. Esta posición ventajosa no puede dar lugar a una acumulación de poder y riqueza que genere desigualdades hereditarias o un sistema de estratificación social. A diferencia de lo que sucede en la mayoría de las sociedades posteriores, los vástagos no tienen asegurada la posición de sus padres en un sistema de estratificación.

El temprano cambio social Lo más increíble no son los miles, si no millones, de años que transcurrieron entre la aparición de los seres humanos y la desaparición de las tribus comunales primitivas cazadoras y recolectoras. Lo verdaderamente increíble es el cambio en sí. Hubo un tiempo en el que los métodos primitivos de producción de alimentos requerían la mayor parte de la energía y la atención diarias de los miembros de la tribu (Lenski, 1966:97). No había tiempo, ni energía ni incentivos para el avance. Y, en contra de lo que se ha creído siempre, la vida de estos primeros seres humanos no era «solitaria, mísera, fea, brutal y breve». A partir de la evidencia que nos brindan las tribus cazadoras y recolectoras de hoy en día —tribus aisladas del progreso tecnológico de la sociedad moderna—, podemos concluir que son personas bastante felices y satisfechas. Desde luego, no todos los pueblos prehistóricos

se sentían tan seguros y satisfechos. Un importante cambio que afectó a las vidas de muchos de estos pueblos primitivos impulsó a nuestros ancestros hacia un ciclo de avance tecnológico progresivo.

El cambio se debió a un aumento del número de cazadores y recolectores hace alrededor de 10.000 o 15.000 años. La mayoría de los arqueólogos coinciden en que un primer estímulo para el cambio fue el aumento constante y regular de la población en muchas zonas, combinado con la disminución de los recursos alimenticios (véase Cohen, 1977; Harris, 1977; Redman, 1978:88-112). No era la primera vez que la población crecía, pero esta vez resultó más difícil encontrar un territorio nuevo que no estuviera ya ocupado por otros. Además, algunos afirman que «había menos tierra y más gente. La tierra firme comenzó a reducirse desde hace más o menos 20.000 años, cuando terminó el periodo más frío de la última glaciación, durante el cual hubo tanta agua encerrada en las capas de hielo y los glaciares polares que los niveles del mar se mantenían entre 250 y 500 pies por debajo de los niveles actuales» (Pfeiffer, 1977:69).

En las zonas geográficas del mundo más pobladas por aquel entonces, como el norte de África y Oriente Próximo, la constante y creciente escasez de alimentos y tierra propició un aumento de los conflictos entre las tribus (Pfeiffer, 1977:33). Cambios o trastornos de todo tipo parecen explicar el comportamiento violento y la gran desigualdad que se puede observar en algunas tribus comunales primitivas vivas de hoy en día (véase Skinner, 1973). Disponemos de cierta evidencia arqueológica de este aumento de los conflictos violentos: existen lugares con restos humanos de hace cerca de 15.000 años que tienen puntas de flecha y proyectiles de piedra clavados en los huesos (Pfeiffer, 1977:246).

La presión que se deriva de tener menos tierra y más población hizo necesario el cambio. Nunca sabremos con certeza dónde y cuándo *exactamente* los seres humanos se dieron cuenta de que mediante los métodos agrícolas de producción de alimentos era posible alimentar a una cantidad mayor de gente, pero la evidencia de la que disponemos en la actualidad parece mostrar que esto sucedió en el Cercano Oriente hace más o menos 10.000 años. Es improbable que alguien descubriera de repente que las plantas podían cultivarse —la teoría «eureka»—. Es más probable que ese conocimiento ya existiera.

Lo que ocurrió es que se hizo cada vez más necesario que un mayor número de personas aplicara los métodos agrícolas. Todos los miembros de la tribu tenían que participar en la agricultura para poder sobrevivir. Cada vez más gente comenzó a abandonar las pautas nómadas de la caza y la recolección. Los que no cambiaron no lograron sobrevivir en aquellas zonas tan pobladas. Había llegado la revolución neolítica.

La revolución neolítica

La mayoría de los científicos sociales considera que la revolución neolítica es el primer acontecimiento importante de la evolución de las sociedades humanas (véase Childe, 1952). No sólo se produjo un cambio en la tecnología de la producción de alimentos, sino que también cambiaron casi todos los aspectos de la organización humana. Por supuesto, estos cambios no se produjeron tan rápidamente como los de la revolución industrial. Los asentamientos humanos de aquel tiempo estaban más aislados, y el transporte y las comunicaciones estaban todavía muy poco desarrollados. Tuvieron que transcurrir alrededor de 5.000 años para que los métodos agrícolas se establecieran firmemente con los asentamientos y los sistemas de riego (Pfeiffer, 1977:144).

Al principio, la gente vivía en tribus pequeñas, alternando las tareas agrícolas con los antiguos métodos de la caza y la recolección. Sus primeras herramientas agrícolas fueron simples palos para cavar. En consecuencia, su grado de producción de alimentos era bajo. Pero,

gracias a los nuevos métodos agrícolas se produjo al menos un excedente de alimentos que liberó a algunas personas de dedicar todo su tiempo a producir comida.

Cuando algunos se hubieron liberado (al menos de forma parcial) de la producción de alimentos, aparecieron los artesanos, una pequeña clase comercial, y, lo que es más importante, los líderes políticos y religiosos. Pero todavía no hallamos grandes diferencias de riqueza y poder. Estos líderes no ocupaban posiciones muy superiores a los miembros comunes de la tribu agrícola. Muy a menudo encontramos sólo un «líder nominal que actúa para redistribuir la comida y celebrar algunas actividades ceremoniales de escasa importancia» (Wenke, 1980:343). Al igual que en las primeras tribus cazadoras y recolectoras, el estatus era la principal forma de desigualdad. En las primeras tribus agrícolas las diferencias de estatus eran probablemente mayores que antes, pero aún no estaban ligadas a la riqueza y el poder hereditarios (Flannery, 1972).

Sin embargo, con el transcurso del tiempo, sobre todo en las áreas más pobladas, como el Cercano Oriente, los métodos de la caza y la recolección dieron paso a la agricultura a tiempo completo. Y nuestros ancestros consiguieron mejorar con ello. De hecho, el aumento de población, que en parte estimuló la aparición de la agricultura, experimentó un impulso. Se estima que durante los primeros 8.000 años de agricultura (que, recuérdese, comenzó hace 10.000 años aproximadamente) la población humana aumentó de 10 millones a 300 millones de personas (Leakey y Lewin, 1977:176). Con los métodos de producción de alimentos de la caza y la recolección, los seres humanos tardaron más de un millón de años en llegar a ser 10 millones. Este aumento de la población relativamente rápido, un aspecto en sí mismo de los nuevos métodos agrícolas, generó otros cambios en las sociedades humanas.

Parece útil examinar en este momento algunos datos sobre los primeros miles de años de desarrollo agrícola relacionados con nuestro tema específico de la estratificación social. No tenemos registros escritos de estas primeras tribus agrícolas ni de sus asentamientos culturales posteriores, pero sí disponemos de datos arqueológicos. Y de lo que tenemos muestra también es de que existía una *desigualdad social creciente*.

Los dos tipos principales de evidencia arqueológica que nos conciernen son las prácticas de enterramientos y las estructuras de las viviendas. Se convirtió en una práctica común enterrar las posesiones personales junto a los cadáveres: «Había numerosas razones para incluir bienes valiosos en las tumbas [...], pero, por lo general, estos bienes indicaban la riqueza o el estatus de una persona» (Redman, 1978:197). Lo que muestran estas tumbas es la existencia de una desigualdad creciente con el desarrollo de la agricultura (Redman, 1978:277). Algunos arqueólogos concluyen, también a partir de las evidencias disponibles, que estas desigualdades de riqueza y poder se convirtieron finalmente en hereditarias. Esta conclusión se basa en el descubrimiento de niños enterrados en tumbas ricas que contenían posesiones materiales (véase Redman, 1978:277; Wenke, 1980:349). En su resumen de los descubrimientos generales sobre las prácticas de enterramiento, Wenke (1980:349) escribe: «Algunos cementerios antiguos tienen tres o cuatro clases distintas de tumbas. Algunas están sólidamente construidas en piedra, contienen bienes valiosos y están situadas en lugares centrales, mientras que otras son simples tumbas que no contienen nada salvo el cadáver. Y es razonable inferir de ello que estas divisiones corresponden a la existencia de diferentes clases sociales y económicas».

Además de los datos relativos a los enterramientos, existen indicios de la desigualdad creciente con respecto a las viviendas (véase Redman, 1978:277; Wenke, 1980:346). Con el avance de la agricultura encontramos aldeas con multitud de casas simples, pero en el centro las viviendas familiares solían ser más grandes y estar mejor construidas (Pfeiffer, 1977:95).

Y, al igual que en los enterramientos, hallamos una desigualdad social cada vez mayor en la evidencia que se encuentra en los grandes monumentos religiosos. Un ejemplo de tales monumentos es Stonehenge, en la planicie de Salisbury, en Inglaterra. Se calcula que se nece-

sitaron treinta millones de horas de trabajo humano para construir este monumento. Una conclusión razonable es que tal inversión de trabajo humano requirió desigualdades de poder, y el poder suficiente sobre otros para movilizar semejante esfuerzo laboral (Pfeiffer, 1977:95).

Una vez subrayada la importancia de los monumentos religiosos, es necesario señalar también la importancia general de la religión en estas primeras sociedades agrícolas. La religión se convirtió en la base más importante de las desigualdades estructuradas en estas primeras sociedades agrícolas (Lenski, 1984). Es difícil precisar qué apareció antes, las desigualdades de riqueza y poder o el estatus superior del líder religioso. No obstante, las dos se reforzaban mutuamente. La religión ha solido ser un medio útil para justificar o mantener las desigualdades de poder y riqueza (Pfeiffer, 1977:104). Pero, como veremos, esta base religiosa de la desigualdad fue dando paso paulatinamente a la aparición de poderosas elites políticas laicas en las sociedades agrícolas avanzadas.

El palo de cavar y la azada dieron paso al arado y al riego hace cerca de 5.000 años. De esos tiempos encontramos evidencia de la existencia de asentamientos agrícolas más estables, capaces de mantener a una cantidad mucho mayor de personas. Y con estos métodos agrícolas más avanzados se pudo alimentar a más gente que se dedicaba a otras ocupaciones en las artes, los oficios, la religión y la guerra. Junto a estos cambios se produjo un aumento de las desigualdades hereditarias de todos los tipos.

Aunque por aquel entonces aparecieron de forma independiente muchas ciudades, la primera conocida se llamaba Uruk. Estaba situada al sur de Mesopotamia, entre los ríos Tigris y Éufrates, hace más o menos 5.500 años, y tenía una población estimada de 20.000 habitantes. De nuevo, al igual que en el caso de una antigua ciudad situada en Jordania datada antes, las excavaciones han mostrado que con los años aumentaron los grados de desigualdad entre su habitantes (Pfeiffer, 1977:159). Una base importante de desigualdad era la esclavitud, aunque claramente la religión era la más importante. Se han descubierto impresionantes templos religiosos que contenían la mayor parte de la riqueza de la ciudad. Sin embargo, «aunque la evidencia no es sólida, es probable que algunas familias individuales o grupos ascendieran a posiciones de riqueza y poder sobre la base de su éxito en la agricultura» (Redman, 1978:278). En esos momentos pudieron aparecer familias acaudaladas independientes de las elites religiosas, aunque las elites religiosas solían ser más importantes. Con todo, los líderes religiosos más poderosos no podían dominar una población tan numerosa y creciente. Aparecieron, pues, funcionarios administrativos y ejércitos que se encargaban del orden social, los proyectos de construcción y la recaudación de impuestos.

Con respecto a la complejidad de la forma de producción agrícola y a la aparición de las elites laicas, debemos señalar que en algunos asentamientos agrícolas encontramos la temprana aparición de lo que Marx denominó «el modo de producción asiático» (véase Mandel, 1971:116-129; Krader, 1975). El desarrollo de este modo de producción lo encontramos sobre todo en lugares como China, India y Oriente Próximo, donde la agricultura necesitaba de sistemas de riego. Como el riego requería una forma superior de organización social, y a pesar de que la tierra solía ser de propiedad común, apareció algo similar a una elite estatal para hacerse cargo de los proyectos comunes, como los sistemas de riego. Con el tiempo, en lugares como China y la India esta elite estatal creció hasta llegar a dominar la sociedad con una forma de organización social diferente a la del feudalismo (donde el poder se basaba en la propiedad de la tierra, en lugar de hacerlo en las posiciones políticas de la elite, caso del modo de producción asiático).

Los métodos agrícolas de producción no explican por sí solos el desarrollo de estas nuevas ciudades. Había fuerzas que empujaban a la gente a ir a las ciudades y fuerzas que atraían desde las ciudades. El empuje provenía de elites que buscaban a gente que trabajara en los proyectos de construcción y que pagara impuestos. Y, al mismo tiempo, las ciudades atraían a gente que huía de la amenaza que para la seguridad de la población rural suponían los ejércitos de

otras ciudades (Pfeiffer, 1977:165). Durante este periodo de desarrollo urbano un número, cada vez mayor de las elites de las ciudades competían por personal, tierra y otros recursos. Aumentó así el conflicto militar, como sugieren las largas murallas que rodeaban estas primeras ciudades (Redman, 1978:266).

A medida que fueron creciendo los conflictos militares, empezó a arraigar lentamente un nuevo tipo de desigualdad. Por primera vez encontramos en las sociedades humanas a seres humanos que poseen a otros seres humanos. A diferencia de lo que ocurrió en civilizaciones posteriores, la esclavitud no representó una forma de desigualdad muy difundida entre las primeras sociedades agrícolas, y apenas existía en las sociedades cazadoras y recolectoras. La razón de que no hubiera esclavitud en las sociedades cazadoras y recolectoras guarda relación con sus métodos de producción de alimentos. Simplemente carecía de sentido mantener esclavos cuando cada individuo podía producir sólo la cantidad de comida necesaria para alimentar a una única persona. Por lo tanto, los esclavos no podían aumentar la producción económica de la tribu.

Cuando los métodos de producción de alimentos avanzaron hasta el punto en el que una persona podía producir excedente, comenzó a desarrollarse la esclavitud. Y cuantas más personas se liberaban de la producción de alimentos, más se podían utilizar los esclavos para la construcción de proyectos, con menor coste y mayor eficacia que mediante el trabajo libre. Por supuesto, el factor definitivo en el desarrollo de la esclavitud fue el poder militar. El poder militar era necesario tanto para mantener esclavos como para conseguirlos.

Merece mención otra forma más de desigualdad. En algunas sociedades cazadoras y recolectoras encontramos a las mujeres en posiciones de estatus bajo (sobre todo en las que dependían más de la caza). Lenski (1984), tras examinar a las tribus agrícolas vivas, descubre que en la mayoría de ellas el estatus de las mujeres no es mejor. Otros, sin embargo, señalan que el estatus de la mujer era probablemente peor en la mayoría de las tribus agrícolas (véase Pfeiffer, 1977:463). Por una razón: con el desarrollo de la agricultura simple, y siendo la caza mucho menos importante, había más trabajos que podían realizar las mujeres al tiempo que criaban a sus hijos. Otro factor relacionado con esto último, pero probablemente más importante, fue la aparición de la guerra organizada. El estatus alto del cazador fue sustituido por el estatus alto del guerrero. De nuevo, las mujeres, con muchísima más dedicación a sus hijos que hoy día, estaban en desventaja.

Debe quedar claro que los asentamientos agrícolas y las primeras ciudades existieron en diferentes periodos de tiempo en casi todo el mundo. Y, desde luego, en las regiones menos desarrolladas del mundo siguen existiendo. Su desarrollo y existencia dependen de un método particular de producción de alimentos que permita un excedente de comida y un aumento de la población. En América estas condiciones surgieron más tarde, hace alrededor de 3.000 años, fundamentalmente en Centroamérica. Teotihuacán, la primera gran ciudad, con cerca de 125.000 habitantes en su momento culminante, no aparecería hasta aproximadamente el año 100 a. de C., donde está hoy ubicada la ciudad de México (Pfeiffer, 1977:369). Otras ciudades, como por ejemplo las de las civilizaciones Maya y Azteca, surgirían posteriormente y todavía existían durante la conquista española.

Lo que es importante advertir sobre estas primeras ciudades americanas es que una amplia investigación arqueológica ha descubierto que existían formas de desigualdad más o menos similares a las de las primeras ciudades en otras partes del mundo. Había poderosos líderes religiosos, grandes desigualdades materiales y esclavitud, y todas estas desigualdades se hicieron hereditarias. Tanto los datos arqueológicos como los estudios de las sociedades humanas vivas muestran que el primer gran salto de grado en la desigualdad humana (Lenski, 19984) se produjo en esta fase del desarrollo económico. Como veremos, la desigualdad continuó aumentando en las sociedades agrarias más desarrolladas, pero la *magnitud del aumento* nunca fue tan grande.

Los antiguos imperios agrarios

Entre los desarrollos que hemos analizado aquí, el surgimiento de una clase militar y de un Estado organizado se demostró crucial para que aumentaran las desigualdades de poder y privilegio. Los imperios agrarios se desarrollaron a raíz de la aparición de estos nuevos medios de poder. Se expandió la base económica agrícola de estas sociedades, que se hicieron más complejas y avanzadas desde el punto de vista tecnológico. Pero lo que hizo que surgieran los imperios fue la organización del Estado y el poder militar junto a medios más rápidos de transporte y comunicación, que (con el uso de la rueda y la vela) extendieron ese poder a áreas mayores: «Por primera vez en la historia, las diferencias de poder militar basadas en el desarrollo tecnológico se convirtieron en una realidad básica en las sociedades humanas, por lo que aumentaron proporcionalmente las oportunidades de explotación» (Lenski, 1966: 194).

En este epígrafe analizaremos brevemente la naturaleza de estos antiguos imperios agrarios. Empezaron a existir hace alrededor de 5.000 años en lugares como Egipto y China, aunque el punto culminante de su desarrollo se produciría mucho después. De todos, el Imperio romano fue uno de los más poderosos y uno de los últimos en desaparecer. Este imperio comenzó su ascenso hacia el 300 a. de C., y su derrumbe final tuvo lugar hace cerca de 1.500 años (500 d. de C.) a manos de invasores como el huno Atila. Los años que siguieron fueron un periodo de estancamiento y decandencia en la mayor parte del mundo avanzado (el avance en China fue menos discontinuo, y en esos momentos surgía el Imperio islámico), hasta que aparecieron en Europa los nuevos Estados feudales de la Edad Media (de los que nos ocuparemos en el siguiente epígrafe).

Como es lógico, había muchas diferencias entre los imperios antiguos. Pero también es posible encontrar diferencias dentro de cada uno de ellos, debido a que, por lo general, tuvieron una larga existencia. Por ejemplo, Egipto nunca alcanzó el grado de centralización estatal que más tarde tendría el Imperio romano. Grecia estaba también menos centralizada porque exhibía un sistema de ciudades-estado relativamente independientes. Además, Grecia era más bien una república (hasta los últimos años de su existencia), tenía líderes seculares en lugar de religiosos y el grado de desigualdad nunca alcanzó el de Roma. En el caso de Grecia, sus desigualdades se debían en buena medida a su base económica, cimentada en el comercio marítimo (Lenski, 1966:192).

En cuanto a las diferencias internas, los imperios romano y egipcio, por ejemplo, experimentaron periodos iniciales de menor desigualdad y cierta democracia, sobre todo Roma (Antonio, 1979; MacMullen, 1974; Brunt, 1971). Sin embargo, todas estas sociedades padecían un estado de guerra crónico y la esclavitud solía ser muy importante para sus economías. Estos imperios eran, por lo general, estados de conquista; así, la clase dominante solía ocupar una posición de poder debido a estas conquistas. Estos imperios se aproximaban al sistema de estratificación esclavista más que ningún otro tipo de sociedad.

A pesar de sus diferencias encontramos también características comunes. Solían tener gobiernos centralizados con elites políticas y religiosas dirigentes que disponían de un amplio control político y económico. La función del Estado era hacer cumplir las leyes, reclutar soldados, recaudar impuestos y obtener tributos de los territorios conquistados. Los imperios tenían poblaciones numerosas y un vasto territorio que contenía muchos asentamientos y ciudades de diferentes tamaños y con distintas funciones económicas. Había una compleja división del trabajo, con artesanos y mercaderes a tiempo completo, además de religiosos, militares y agricultores. La producción agrícola que mantenía a estas sociedades más complejas hubo de ser necesariamente más eficiente desde el punto de vista tecnológico. Existían los arados metálicos de tracción animal, sistemas de riego y cultivo de cereales de alto rendimiento.

Por lo general, durante este periodo las sociedades humanas alcanzaron un alto grado de desigualdad. En la cima de la jerarquía de la riqueza y el poder se situaba una pequeña clase

dirigente. En las primeras sociedades (anteriores a los imperios agrarios) el soberano era más bien considerado el fideicomisario de la propiedad comunal (Lenski, 1984). Sin embargo, en el periodo que estudiamos ahora la propiedad pertenecía al soberano, quien podía comprar, con sus propiedades y el excedente de producción, la lealtad de los funcionarios que trabajaban para mantener este sistema de gran desigualdad.

Las desigualdades estructuradas y las divisiones jerárquicas no siempre fueron totalmente rígidas. Si bien la mayoría de las desigualdades de riqueza y poder eran hereditarias, existía, al menos, la posibilidad de movilidad social. Y aunque no existía una separación total entre los que estaban en la cima del sistema de estratificación y las masas, la mayor parte de éstas vivían en el nivel de subsistencia o muy cerca de él. Sólo un pequeño grupo disponía de un poco de tierra o un oficio cualificado, por lo que se situaban entre las masas y la clase dominante dentro del sistema de estratificación.

Sociedades agrarias tardías

Con el aumento de las conquistas de los nómadas, alrededor del 500 d. de C., la mayoría de los antiguos imperios agrarios entraron en decadencia. El mundo occidental regresó hacia lo que se denomina la Edad Oscura. Es cierto que el huno Atila y Gengis Kan (que apareció algunos siglos después) tienen mala prensa; los historiadores occidentales han escrito mucho sobre las atrocidades de estos invasores nómadas, olvidando a menudo las que cometieron los antiguos imperios agrarios (Wells, 1971). Pero estas sociedades entraron en un periodo en el que el arte, la literatura, la ciencia, la innovación tecnológica y las instituciones sociales estaban, por lo general, en decadencia. Sobre todo en lo que era entonces el norte del Imperio romano, y en general en Europa, la gente se unió para protegerse y formar pequeños asentamientos, muy semejantes a los de las primeras sociedades agrícolas. Durante siglos ésta fue la forma de organización social en lo que hoy denominamos Occidente.

En Oriente, por ejemplo en China, se logró absorber a los invasores nómadas con menos desorganización social. Y en Oriente Próximo, norte de África y España, tras la caída del Imperio romano apareció el Imperio islámico, que brindó avances y orden social. Pero no sería hasta el 1000 o 1200 d. de C. cuando comenzaron a progresar los avances tecnológicos y la organización sociopolítica en todo Occidente. Fue en esos momentos cuando se inició el periodo clásico de las sociedades feudales o estamentales en Europa. Y con estas nuevas sociedades volvieron a surgir las desigualdades extremas.

Ahora debemos recordar nuestra descripción del tipo ideal de sistema de estratificación feudal o estamental. No es necesario volver a presentar una descripción detallada. Pero merece la pena repetir el argumento de Bloch (1961) de que el periodo feudal europeo se debe dividir en dos etapas. En la primera etapa, antes del 1200 d. de C., la estratificación social estaba menos institucionalizada; las desigualdades de poder y riqueza se justificaban por la tradición y la costumbre. Tras la desintegración de las civilizaciones anteriores, la gente se había agrupado para vivir y trabajar bajo la protección de la nobleza militar. A cambio de la protección que recibía, el pueblo llano seguía una nueva tradición consistente en pagar tributo a la nobleza en forma de servicios (como el servicio militar) y entregarle la mayoría de su excedente económico. Sin embargo, hacia el 1200 d. de C. la desigualdad había aumentado y el sistema de estratificación social más informal se vio amenazado tanto por la rebelión de los estratos bajos como por la aparición gradual de una nueva clase de comerciantes cuya riqueza se podía equiparar en algunas ocasiones a la de la nobleza.

En un libro muy interesante, Hechter y Brustein (1980) ofrecen más detalles sobre el desarrollo del sistema feudal y sobre cómo las desigualdades de este sistema se hicieron posteriormente más rígidas. Antes del 1200 d. de C., en Europa había, por lo menos, tres modos diferen-

tes de producción agrícola y tres formas correspondientes de organización social. El modo pastoral sedentario implicaba la existencia de hogares autosuficientes vinculados mediante el parentesco. A diferencia del modo feudal, había mucha más independencia e igualdad. En torno al Mediterráneo y el sur de Alemania predominaba un modo de producción basado en el comercio de pequeñas mercancías. Aquí la tierra se trabajaba en pequeñas unidades independientes cuya producción estaba orientada al comercio y a las ciudades, que eran más numerosas en esta zona. Había un grado de movilidad social más alto y divisiones de clase menos rígidas.

En otras zonas de Europa predominaba el modo feudal; había un sistema de señoríos, con terratenientes y arrendatarios. La producción agrícola era una operación más colectiva y organizada. Sin embargo, a diferencia de otros modos de producción, el gran tamaño de las unidades de tierra no variaba con el paso de los años porque no se subdividía de generación en generación. A resultas de ello, la producción aumentó bajo el modo feudal y se produjo un mayor excedente debido, sobre todo, a los novedosos avances tecnológicos de la época. Como era más eficaz, el modo feudal se impuso finalmente en toda Europa.

Al principio, el sistema feudal consistía en la existencia de numerosos señoríos bastante independientes y dominados, cada uno, por la nobleza local. Pero el aumento de riqueza y poder de algunos terratenientes les permitió dominar a otros terratenientes. Surgió así una nobleza más poderosa y rica, lo que generó un mayor grado de desigualdad entre la nobleza y el pueblo llano. Estas desigualdades se solidificaron aún más hacia el 1300 d. de C. con la aparición de los Estados «modernos».

La preocupación fundamental de Hechter y Brustein (1980) es por qué se desarrollaron esos estados en el momento y en el lugar en que lo hicieron. Hemos visto que durante el Imperio romano se desarrolló una burocracia poderosa respaldada por la clase alta en respuesta a la rebelión de la clase baja. Algo similar ocurrió en el feudalismo tardío europeo, pero esta vez fue en respuesta a una doble amenaza a la clase alta (Hechter y Brustein, 1980:1085). Hacia el siglo XIV las revueltas campesinas se extendían por Europa más que en ningún otro momento histórico anterior. Al mismo tiempo, en las ciudades, una acomodada clase comercial comenzó a desafiar el poder y la riqueza de la nobleza. En respuesta a ambos desafíos, la nobleza se unió para crear nuevos sistemas estatales con suficiente poder como para mantener sus posiciones de privilegio.

La clave del argumento de Hechter y Brustein está en los datos que muestran que el Estado moderno se desarrolló en las zonas feudales de Europa en que la nobleza experimentó las amenazas a sus privilegios. Con el desarrollo de estos Estados por toda Europa se restauró el rígido sistema de desigualdad que se había perdido tras la desintegración de los imperios agrarios anteriores. Durante algún tiempo hubo otro periodo de orden, hasta que, como veremos, el cambio destruyó las rígidas desigualdades de las que disfrutaba la clase alta agraria.

Antes de abandonar el periodo feudal debemos analizar brevemente las desigualdades y las diferencias de estilos de vida de los tres principales estados o divisiones de este tipo de sociedades. En el primer estado está el alto clero, y en el segundo, la nobleza. Sin embargo, no debemos deducir de ello que el clero predominó siempre en el sistema estamental. La ideología subyacente según la cual Dios era el primero de los asuntos de la gente y la sanción divina que la iglesia otorgaba a los gobernantes seculares explican la posición del clero (y durante la mayor parte de la historia feudal de la Europa católica el clero constituyó el primer estado). Aunque la Iglesia y la nobleza solían coexistir en una relación en cierto modo difícil, tendían a cooperar para fortalecer y reforzar su posición por encima del tercer estado (o los campesinos). Ningún otro evento simboliza mejor esta difícil relación que la coronación de Carlomagno, el primer rey de la antigua Europa feudal, por el papa León III. Aunque la ceremonia no lo requería, el Papa colocó la corona sobre la cabeza de Carlomagno (para sorpresa del nuevo Rey). Lo que el Papa quiso expresar con esta acción era la autoridad de la Iglesia sobre los asuntos de los líderes seculares.

A pesar de los votos por los que se declaraban humildes servidores de Dios, la clase de los sacerdotes era extremadamente rica. Los sacerdotes recibían gran parte del excedente que producían las clases trabajadoras y vivían con comodidades que sólo la alta nobleza podía superar. La fuente más importante de riqueza durante este periodo era la propiedad de la tierra. De la propiedad de la tierra procedían las rentas, los impuestos y otras formas de tributos y servicios. En la Inglaterra del siglo XIV, por ejemplo, la Iglesia poseía cerca de un tercio de la tierra, y en Francia la situación era similar.

El clero estaba en sí mismo muy estratificado. En aquellos tiempos la principal división se establecía entre el alto y el bajo clero, una división similar a la que existía entre la nobleza y los campesinos. El alto clero solía ser reclutado entre los nobles o la clase gobernante y disfrutaba de un estilo de vida similar al de aquellos. En cambio, el bajo clero era reclutado entre el pueblo llano. La tarea del bajo clero era servir al pueblo llano y vigilarlo en nombre de la iglesia y la nobleza, de modo que los párrocos no vivían mucho mejor que los plebeyos (véase Lenski, 1984). Y debían vigilar a los plebeyos porque la mayoría de la gente corriente del campo y las pequeñas aldeas vivía alejada del alto clero y de los nobles. Pero el párroco siempre estaba allí. Era con el párroco con quien se podía contar para hacer seguir los mandatos de la jerarquía de la Iglesia y asegurarse de que el pueblo llano los acatara (Le Roy Ladurie, 1978:11).

El núcleo principal de la riqueza y el poder se encontraba en la nobleza, la clase dominante, y, cuando aparecieron Estados más poderosos, en el rey sobre todo. Los estilos de vida y las riquezas de esta aristocracia feudal son legendarios. Este grupo poderoso y opulento era muy pequeño. En la Rusia del siglo XIX (que aún era una sociedad feudal), este grupo constituía el 1,25 por 100 de la población; en la Inglaterra del siglo XVII constituía alrededor del 1 por 100 (Lenski, 1966:219); en la Francia del siglo XVII, alrededor del 1,5 por 100 (Soboul, 1974:35).

A pesar de su reducido tamaño, era la nobleza la que poseía la mayor parte de la riqueza. Por ejemplo, el rey de Inglaterra tenía una renta casi 24.000 veces mayor que la del campesino medio (Lenski, 1966:212). Se ha estimado que en la Francia del siglo XVI la nobleza —recuérdese que constituía el 1,5 por 100 de la población— poseía el 20 por 100 de la tierra (Soboul, 1974:35). En general, Lenski (1966:228), tras analizar numerosas sociedades agrarias, estima que el soberano y su clase gobernante solían constituir alrededor del 2 por 100 de la población, pero recibían cerca de la mitad de la renta total.

En comparación con la enorme riqueza del primer y segundo estado, los plebeyos solían vivir en la pobreza más extrema. Había comerciantes y artesanos que vivían más o menos bien y, en algunas ocasiones, llegaron incluso a igualarse en riqueza a los nobles. Pero para la inmensa mayoría, la vida era muy dura. He aquí una descripción de Lenski (1966:271):

> [...] la dieta del campesino medio consistía en poco más que lo siguiente: por la mañana, un trozo de pan y una jarra de cerveza, a medio día un trozo de queso en pan acompañado en ocasiones de una o dos cebollas para darle gusto, y más cerveza, y al atardecer la comida principal consistía en una sopa espesa o potaje seguida de queso y pan. La carne escaseaba, y la cerveza solía ser muy ligera. El mobiliario del hogar consistía en unos cuantos taburetes, una mesa y una cómoda para guardar las mejores ropas y otras posesiones valiosas. Las camas no eran muy frecuentes y la mayoría de los campesinos dormía sencillamente sobre paja, en el suelo. El resto de las posesiones familiares se limitaban, al parecer, a utensilios de cocina.

La caída del feudalismo y el nacimiento de las sociedades industriales

La caída del sistema feudal en casi todo el mundo ha sido uno de los temas más estudiados de las ciencias sociales. Muchos libros escritos por los primeros sociólogos estaban dedica-

dos a este tema, y muchos otros se han ocupado de lo que surgió de las ruinas de los sistemas feudales. Hoy en día sigue suscitando mucho interés. Por todo lo que se ha escrito sobre el aunto, sabemos que fue un proceso de cambio complejo que varió en cada nación. Dicho en pocas palabras, sabemos que el momento en el que se produjo el cambio en cada nación y el resultado de la caída del feudalismo están relacionados con la competencia internacional en el sistema mundial y con los previos alineamientos de clase en cada nación, como veremos más tarde (Skocpol, 1979).

Las fuerzas motrices del cambio que se habían puesto en marcha cuando los seres humanos se asentaron por vez primera en poblados agrícolas estables hace entre 5.000 y 10.000 años alcanzaron gradualmente otra fase, y lo hicieron en Europa antes que en ningún otro sitio hacia los siglos XV y XVI. El ciclo del perfeccionamiento de los métodos agrícolas, que producían un excedente cada vez mayor y liberaban del trabajo de la tierra cada vez a más gente que podía ocuparse de lograr un mayor desarrollo tecnológico, seguía teniendo lugar (Chirot, 1984, 1986). Hacia el siglo XVI arraigó en Europa un nuevo sistema industrial de producción que llegaría a cambiar la naturaleza de la sociedad quizá con mayor rapidez que nunca.

Estos cambios provocaron el conflicto entre tres actores principales: 1) la vieja nobleza o aristocracia, cuyos beneficios e influencia dependían en última instancia de la propiedad de la tierra; 2) la elite política, cuya posición dependía de la enorme burocracia estatal que (como hemos visto) se creó inicialmente para proteger los intereses de la nobleza; y 3) una clase nueva y cada vez más poderosa de comerciantes que dependía del nuevo sistema industrial de producción (Davies, 1996; Bendix, 1978). El pueblo llano —artesanos, campesinos, panaderos, etc.— representó también su papel en el drama del cambio. Pero solían hacer el papel de peones, personas que debido a su miseria se amotinaban ante al cambio, se rebelaban o contribuían por otros medios a la crisis nacional representada por los tres actores principales que perseguían orientarla en su propio beneficio.

En lugares como China y la India este cambio se produjo más despacio. Se ha afirmado que una de las principales razones de que el cambio no se produjera (hasta más tarde) en estos países es que el modo de producción agrícola en China y la India no era exactamente feudal, sino asiático (Mandel, 1971; Krader, 1975). Al igual que en el feudalismo tardío, se desarrolló una estructura estatal con elites políticas poderosas. Sin embargo, en el modo de producción asiático estas elites políticas se habían desarrollado con bastante anterioridad (entre ellas una elite política importante que supervisaba los proyectos de riego y otras necesidades agrícolas colectivas) y se hicieron más poderosas.

Además, como la propiedad privada de la tierra estaba menos extendida y las elites políticas dominaban a los nuevos comerciantes urbanos, el poder de esas elites no se vio desafiado por terratenientes acaudalados ni por una nueva clase de comerciantes. Así, el modo de producción asiático fue más estable, duró más y retrasó la industrialización. Pero finalmente fue necesario que este modo de producción cambiara ante la aparición del conflicto internacional con las nuevas sociedades industriales.

La historia de estos cambios no está completa si no reconocemos que en el siglo XVI se estaba desarrollando un sistema económico mundial que impulsó a las naciones más poderosas al conflicto en la economía mundial, provocado con frecuencia por la cuestión de qué nación poderosa explotaría colonialmente a qué otra nación o región entre las menos desarrolladas (Kennedy, 1987; Wallerstein, 1975, 1980, 1989; Chirot, 1986). Como veremos más adelante con detenimiento, Portugal y España fueron las primeras naciones que enviaron barcos por todo el mundo para explotar las riquezas, la mano de obra barata y los recursos de estas otras regiones del mundo. Pero España y Portugal no llegaron a convertirse en potencias capitalistas industriales debido a sus anticuados sistemas políticos.

Los Países Bajos fueron los primeros en convertirse en una nación dominante en el marco de este moderno sistema mundial, debido, en buena medida, a que fueron los primeros en

realizar una revolución burguesa que en la década de 1560 abatió el viejo estado. Lo que impedía que la nueva clase de comerciantes se fortaleciera era el anticuado sistema político dominado por la vieja nobleza terrateniente. Inglaterra también llegó a ser una nación dominante en el moderno sistema mundial tras el declive de los holandeses, debido a que la nobleza terrateniente británica también perdió su poder político. Sin embargo, en Inglaterra el cambio de poder de la nobleza terrateniente a la nueva clase de comerciantes fue un proceso más bien gradual. Esto sucedió así porque la nobleza de Inglaterra era más débil, incapaz de impedir la expansión del comercio industrial a sus expensas y porque en ocasiones participaba en actividades comerciales.

En otras naciones, como Francia, la vieja nobleza tuvo más fuerza durante un periodo más largo de tiempo (Bendix, 1978; Schama, 1989). Allí el Estado protegió los intereses feudales de la nobleza terrateniente hasta que la competencia internacional llevó la crisis económica al extremo. La crisis política y económica desembocó en una revolución violenta y la clase de los comerciantes (o burguesía) se erigió como clase dominante.

En las sociedades que avanzaban con menor rapidez, como en China (con un modo de producción asiático) y Rusia, la crisis política y económica siguió una línea ligeramente diferente. En estas naciones el Estado y la clase de los comerciantes eran demasiado débiles frente al poder de las naciones (del sistema económico mundial) que ya habían entrado en la fase industrial. Lo que ocurrió en estas naciones de más lento desarrollo fue que a raíz de la revolución violenta surgieron burocracias estatales autoritarias que condujeron al socialismo de Estado. (Para una descripción mejor de este proceso de cambio, véase Moore, 1966, y Skocpol, 1979.)

De mayor interés para nosotros es el hecho de que se desarrollaron nuevas sociedades industriales, capitalistas y socialistas, con toda suerte de tipos intermedios entre ellas. En todas estas sociedades surgieron elites con nuevas bases de poder. Pero no hay que exagerar las diferencias entre estas nuevas sociedades. A pesar de sus diferencias en cuanto a ideología política, grados de democracia y (hasta cierto punto) niveles de desigualdad y movilidad social, la nueva tecnología industrial y la organización social que surgió impusieron límites generales al tipo de sistema de estratificación que podía existir.

LA REDUCCIÓN DE LA DESIGUALDAD EN LAS SOCIEDADES INDUSTRIALES Y POSINDUSTRIALES

La historia de las sociedades humanas puede verse como una historia de crecientes desigualdades. Nos hemos movido desde la relativa igualdad de las sociedades cazadoras y recolectoras, o comunalismo primitivo, hasta los grandes grados de desigualdad de las sociedades agrarias avanzadas. En esa progresión hacia las sociedades agrarias avanzadas, la vida del pueblo llano mejoró sólo un poco, si es que lo hizo, mientras que la riqueza y el poder de las elites se multiplicó con rapidez.

En las sociedades industriales maduras esa tendencia ha cambiado. Tras un periodo inicial de aumento de las desigualdades al principio de la industrialización en la mayoría de los países (Nielsen, 1994), las desigualdades se han reducido. Como hemos visto en el Capítulo 2, sigue existiendo una gran desigualdad en todos los ámbitos. Pero también hemos visto en ese capítulo que la desigualdad entre las sociedades industriales varía de modo significativo, destacando Estados Unidos por su rápido aumento, que le ha llevado ya a alcanzar el grado más alto. Sin embargo, la población general ha logrado finalmente beneficiarse de la revolución asociada al aumento del rendimiento de los sistemas cada vez más avanzados de producción económica. La investigación indica que lo mismo puede decirse en general de los países que han experimentado un desarrollo econó-

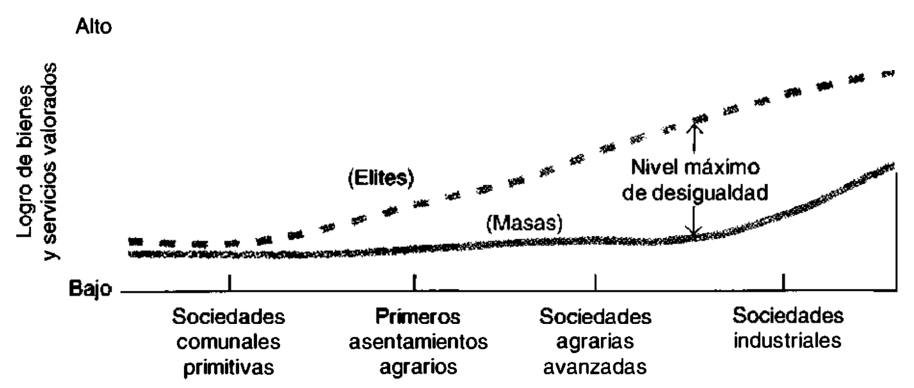


FIGURA 3.1
La progresión de la desigualdad en las sociedades humanas.

mico reciente (Firebaugh y Beck, 1994). Aunque las elites de las sociedades industriales relativamente democráticas hayan podido perder un poco del poder político dominante del que en su momento disfrutaron las elites de sociedades anteriores, los avances materiales de la población en general *no se han producido* a expensas de las elites. En otras palabras, como a grandes rasgos se indica en la Figura 3.1, en las sociedades industriales el conjunto de las masas ha mejorado en términos generales, pero también han mejorado las elites. De hecho, puede decirse que en las sociedades industriales la posición económica de las elites ha mejorado debido en parte a que la de las masas también lo ha hecho.

Hay que volver a subrayar que esto no equivale a decir que todas las sociedades industriales tienen por igual niveles bajos de desigualdad. Tampoco implica que la desigualdad no volverá a aumentar, como hace poco ha ocurrido en los Estados Unidos. En las últimas décadas hemos oído hablar mucho de las **sociedades posindustriales** en relación con las economías más avanzadas. En lo esencial, estas sociedades tienen menos producción industrial pesada (como implica su nombre) y una economía basada más bien en los servicios e industrias de alta tecnología. Se afirma que el conocimiento y la formación educativa son ahora más importantes que la propiedad de la tierra o la riqueza en la determinación de las oportunidades vitales de una persona (Thurow, 1991; Galbraith, 1971; Bell, 1976).

En las sociedades posindustriales tiene lugar el correspondiente cambio ocupacional desde los trabajos industriales de clase obrera hacia los trabajos de cuello blanco o clase media, que requieren más formación. Con toda certeza, este cambio se ha estado produciendo en los Estados Unidos. Sin embargo, lo que aún no han llegado a explicar estas teorías de la sociedad posindustrial es por qué varía la cantidad de desigualdad entre unas y otras de estas sociedades: dado que en algunas sociedades posindustriales como los Estados Unidos —a diferencia de otras como Alemania y Japón, cuya población tiene una mayor formación— la numerosa población que se encuentra en los estratos más bajos es cada vez más incapaz de ascender a puestos de trabajo más cualificados que requieren más formación, el cambio posindustrial ha generado diferencias mayores entre estas naciones con respecto a sus grados de desigualdad. Junto a ello, hallamos un cambio de la posición competitiva de las naciones en el marco de la moderna economía mundial, lo que produce una variación mayor en la desigualdad entre estas naciones.[4] Sin embargo, por ahora

nuestra cuestión básica es que, si la comparamos con las sociedades preindustriales, la desigualdad es, en general, mucho menor en las sociedades industriales y posindustriales (Breedlove y Nolan, 1988; Nielsen, 1994).

Podemos de momento enunciar algunas de las razones de esta inversión de la tendencia histórica hacia una creciente desigualdad. Es posible que no todos estos factores tengan la misma importancia y, sin duda, puede haber desacuerdo respecto a los que son más importantes. Pero es claro que todos tienen su importancia en el grado de desigualdad de las sociedades industriales (véase Lensky, 1966:318).

1. Una de las principales características de las sociedades industriales es la complejidad de la tecnología de las máquinas y de las organizaciones. Las elites se han visto a sí mismas ignorantes de gran parte de esta tecnología. Ello es así porque ningún individuo, ni siquiera un pequeño grupo de individuos, puede poseer el conocimiento necesario para gobernar la gran empresa industrial. De manera que las elites han tenido que hacer concesiones en su autoridad en beneficio de la eficiencia, y de estas concesiones se han derivado mayores recompensas para los subordinados. En la economía las elites tienen la autoridad última, pero tienden a delegar al menos una parte de su autoridad en relación con los detalles técnicos.

2. Conceder a las clases bajas más excedente económico ha elevado la productividad. En parte ello es así porque una clase obrera que es menos hostil gracias a que recibe más beneficios personales de la expansión de la producción industrial, tiende menos a ir a la huelga, a trabajar a ritmo lento y a recrearse en el sabotaje industrial. Además, con una producción industrial en rápida expansión, si los salarios se mantuvieran en el nivel de subsistencia no habría mercado para el aumento de los bienes industriales. Dicho en pocas palabras, si la población general no tuviera dinero para comprar bienes más allá de los productos básicos, sería muy difícil que las elites consiguieran aumentar sus beneficios.

3. Un rápido aumento de los bienes materiales y la riqueza alcanza pronto el nivel de utilidad marginal. Cuando se tiene una renta de varios millones de dólares, el siguiente millón aporta poco valor. Como escribe Lensky (1966:315): «Como las elites tienen múltiples objetivos, y no sólo les interesa maximizar las recompensas materiales, pueden estar dispuestas a hacer ciertas concesiones económicas en una economía muy productiva y expansiva». Estas concesiones pueden reducir los peligros de la revolución y granjearles algún grado de respeto de parte de las clases bajas.

4. También es importante, en especial para las clases bajas, la reducida tasa de crecimiento demográfico de las sociedades industriales. En anteriores sociedades, a medida que crecía la producción, también lo hacía la población. Cuando la población crece a una tasa que prácticamente es igual a la de la producción, el producto sólo alcanza a apoyar este crecimiento demográfico sin reducir la proporción que va a las elites. Pero cuando la producción crece y la población se mantiene estable, hay mucho más para dividir entre las elites y las masas.

5. En el primer punto se señaló que la creciente complejidad de la industria forzó a las elites a confiar más en los expertos técnicos. Pero el sistema industrial requiere, por doquier, mucho más conocimiento y cualificación. Una clase pobre e ignorante de campesinos no sería útil en la sociedad industrial de hoy. De nuevo, hay que hacer concesiones para estar seguro de que se cuenta con una fuerza de trabajo más cualificada.

6. La difusión de una ideología más igualitaria y de los sistemas democráticos ha seguido, por lo general, a esta revolución industrial. En gran medida eso ha ocurrido porque la nueva clase de comerciantes que sustituyó a la poderosa nobleza agraria al final del feudalismo sólo pudo lograr substituirla con la ayuda de las masas. Para asegurarse el apoyo de las masas en aquellas revoluciones, fue necesario hacer concesiones políticas democráticas. Al gozar

de al menos alguna voz en el nuevo Estado industrial, la población general ha sido capaz de ganarse otras concesiones en lo que se refiere al grado de desigualdad.

7. Con el creciente conflicto internacional y el desarrollo de la guerra total, las elites no pueden permitirse perder la lealtad de la población. Para arriesgar la vida por la patria hay que creer que merece la pena luchar por la nación. Se puede enviar a los esclavos a la batalla, pero éstos pueden huir si tienen oportunidades de hacerlo. Ya hemos visto que la población de a pie del Imperio romano opuso poca o ninguna resistencia a los invasores nómadas. Ante las desigualdades y la explotación extremas, el Imperio romano había perdido la lealtad del pueblo. De modo que hay que hacer concesiones para que las sociedades industriales sobrevivan en el mundo de los crecientes conflictos internacionales que a menudo provocan la guerra total.

8. Por último, mientras que el grado de desigualdad en las naciones industriales es menor, la desigualdad a escala mundial está creciendo rápidamente (Witherdink y Potharst, 2001; Korzeniewiez y Morand, 1997; Banco Mundial, *World Development Report 2000/2001*, 2000; Nolan, 1983a, 1983b; Chirot, 1986; Breedlove y Nolan, 1988). Bien puede ser que ambas cosas estén, de hecho, relacionadas. La división del trabajo se está convirtiendo en un fenómeno mundial: la mayoría de los empleos peor pagados están en las naciones menos desarrolladas, mientras que las sociedades industriales avanzadas se benefician de los empleos de alta tecnología y gran remuneración, así como de un superior nivel de vida, que se hace posible mediante la explotación del trabajo y los recursos baratos del tercer mundo (Wright y Martin, 1987).

CONCLUSIÓN: LA HISTORIA DE LA DESIGUALDAD

El objetivo principal de este capítulo ha sido proporcionar al lector una idea general de lo que existía antes en cuanto a desigualdad y estratificación social. Por supuesto que nuestro bosquejo histórico ha sido algo más que descripción. Como sucede con cualquier presentación histórica, la nuestra se ha guiado por algunos supuestos generales. Con el apoyo del bosquejo histórico podemos ahora analizar mejor la perspectiva del conflicto que ha guiado nuestro análisis de la historia.

La perspectiva teórica de este capítulo sigue hasta cierto punto la de Gerhard Lenski (Lenski, 1966, 1984; Lenski y Nolan, 1991; Nolan y Lenksi, 1998), quien ha analizado la historia de la estratificación con mucho más detalle del que nos permite el espacio de este libro. En términos generales, lo que Lenski descubrió es que el grado de desigualdad en una sociedad dada guarda relación con: 1) *el desarrollo tecnológico,* y 2) la *cantidad de bienes excedentes* que produce esa sociedad. Estos dos factores suelen estar interrelacionados. Cuanto más alto es el nivel de la tecnología, mayor es la cantidad de bienes excedentes y servicios producida. A partir de estos factores interrelacionados Lenski (1966:46) hace la siguiente predicción: «en las sociedades más simples o tecnológicamente más primitivas, los bienes y los servicios disponibles se distribuirán en su totalidad o en su mayor parte sobre la base de la necesidad», mientras que «con el avance tecnológico, una proporción creciente de los bienes y servicios disponibles para la sociedad se distribuirán sobre la base del poder».

Con un grado tecnológico bajo y, por lo tanto, escaso o nulo excedente, nadie tendrá el poder de dominar los recursos de la sociedad. Habrá un nivel general de igualdad. A medida que avanza la tecnología y se produce más excedente, las elites, liberadas de la producción cotidiana, encontrarán los medios para dominar el excedente de bienes, lo que les dará poder sobre los demás así como una porción mayor de ese excedente. Por lo general, el grado de desigualdad aumenta con el avance tecnológico [5].

Nuestro bosquejo de la historia se ajusta más o menos a los descubrimientos generales de Lenski. En las primeras sociedades cazadoras y recolectoras el excedente de producción

de alimentos y otros bienes solía ser pequeño. Con la aparición de los métodos agrícolas de producción de alimentos, el escenario ya estaba preparado para que los grados de desigualdad comenzaran a aumentar sin cesar. Hace alrededor de 10.000 años comenzó a extenderse de forma significativa el grado de desigualdad en los primeros asentamientos agrícolas. La expansión y el desarrollo de estos asentamientos y la aparición de las grandes civilizaciones sucedió hace más o menos 6.000 años. Con los métodos más avanzados de producción de alimentos hallamos otro salto más en el grado de la desigualdad. Unos cuantos miles de años después se alcanzaron los grados más altos de desigualdad en las sociedades agrarias más avanzadas. La tendencia comenzó a invertirse ligeramente sólo tras la Revolución Industrial (por las razones enumeradas al final del último epígrafe). La investigación empírica reciente basada en datos de cincuenta y seis naciones ha confirmado con fuerza las explicaciones de Lenski de los cambios de la desigualdad de la renta a lo largo de la historia (Nielsen, 1994).

Hay que plantear una cuestión adicional sobre la perspectiva de Lenski y el bosquejo histórico que presentamos aquí. No existe una única trayectoria de evolución social que hayan seguido, o vayan a seguir, todas las sociedades. Existe sólo una tendencia muy general hacia sociedades más complejas y tecnológicamente más avanzadas. A lo largo de su recorrido, y debido a sus peculiares entornos culturales, sociales o físicos, algunas sociedades cambian (o avanzan), mientras otras no lo hacen [6]. Ni que decir tiene que eso sucede debido a la diversidad de culturas que hay en el mundo hoy en día.

Además, cuando las sociedades cambian, no lo hacen conforme a una sola pauta establecida por sus diferentes entornos culturales, sociales y físicos. Debemos rechazar un único modelo lineal de evolución social que considera que todas las sociedades siguen una trayectoria de desarrollo semejante (Portes, 1976). Esto es así sobre todo en lo que se refiere al desarrollo económico. Por ejemplo, como veremos en nuestros capítulos sobre la estratificación mundial, a diferencia de las naciones que ya están desarrolladas, las naciones no desarrolladas o en vías de desarrollo tienen que enfrentarse a un sistema internacional de poder económico que suele influir negativamente en sus oportunidades de avanzar económicamente.

El bosquejo histórico que acabamos de presentar ofrece una visión general del modo en que la desigualdad se convirtió en un aspecto perdurable de la mayoría de las sociedades humanas. Con él podemos entender el conflicto que suele estar detrás de los sistemas de estratificación social. De hecho, *la existencia de la desigualdad y el conflicto por los recursos escasos es lo que hace necesaria la estratificación social.* Sin un sistema de estratificación social existiría un conflicto abierto y una perpetua agresión por la distribución de los recursos escasos. Sin embargo, una vez que se ha establecido firmemente un sistema de estratificación social, «tiene lugar sólo una ligera disputa por la distribución de los recursos. La disputa ya ha tenido lugar y se ha consolidado, al menos durante algún tiempo» (Van der Berghe, 1978:54). En otras palabras, la cuestión de quién obtiene qué y por qué ya tiene respuesta. Pero, como sugiere nuestro análisis histórico de la desigualdad, debemos añadir: «al menos durante algún tiempo».

RESUMEN

Este breve examen de la historia de la desigualdad comenzó con una descripción de los tipos principales de sistemas de estratificación social que se encuentran en el mundo y a lo largo de la historia. Los primeros sistemas de estratificación se dan en las sociedades comunales primitivas, donde, por lo general, había poquísima desigualdad, en especial en las sociedades que dependían más de la recolección que de la caza. Más tarde aparecieron las sociedades esclavistas, y después los sistemas de estratificación de castas y feudales anteriores a los modernos sistemas de clases de las sociedades industriales. En el transcurso

de esta historia de la estratificación social hemos visto que la desigualdad no siempre ha sido tan grande como en las modernas sociedades de hoy en día. Sin embargo, en los últimos 10.000 años, desde que dejaron de predominar las sociedades comunales primitivas, la desigualdad tendió a ser mucho mayor de lo que lo es en las sociedades avanzadas actuales. Una desigualdad significativa surgió por vez primera en lo que Lensky llama sociedades horticultoras, y alcanzó su punto culminante en las sociedades agrarias avanzadas, antes de reducirse en los modernos sistemas de clase industriales. Lensky ha mostrado que el grado de desigualdad de una sociedad está relacionado con el desarrollo tecnológico y la cantidad de producto excedente. Con la creación de excedente en las sociedades horticultoras, apareció una elite capaz de controlarlo y de controlar así a los otros miembros de la sociedad. Sin embargo, esbozamos una serie de cambios que han tenido lugar en las modernas sociedades industriales y que han reducido el grado de desigualdad en comparación con el que existía en las sociedades agrarias avanzadas.

NOTAS

1. Sin embargo, debe señalarse que, dado que nuestra definición de estratificación social del Capítulo 1 acentúa las desigualdades estructuradas, es algo impreciso sugerir que todas las sociedades comunales primitivas tenían un *sistema* de estratificación social. Como veremos, en muchas de estas sociedades las desigualdades son relativamente pequeñas, desestructuradas e informales. Pero en beneficio de la comparación podemos incluir este tipo de sociedades en la tipología, siempre y cuando reconozcamos el anterior punto.
2. Debemos notar que este tipo ideal es (como los otros) muy general e incluye sociedades primitivas con grados y formas de desigualdad ligeramente diferentes. Puede hacerse una importante distinción entre lo que se ha dado en llamar *bandas,* que no distinguen rangos ni están estratificadas, y *tribus*, que contienen rangos diferentes pero no están estratificadas (véase Sahlins y Service, 1960; Fried, 1973). En las bandas encontramos un conjunto no limitado de posiciones de estatus alto basadas exclusivamente en las habilidades individuales. Se concede estatus alto a algunos, como al mejor cazador, y si hay diez o quince buenos cazadores, hay diez o quince posiciones de alto estatus (es decir, se concede un estatus superior a todos los que lo consiguen).

   Sin embargo, en la tribu —que aún no podemos decir que esté estratificada— están más formalizadas las posiciones de estatus alto, de las que hay un número determinado. Aquellos que gozan de una posición de estatus superior realizan determinadas funciones tribales, como presidir los rituales o supervisar la distribución de los bienes y recursos. Así, a diferencia de la banda, en la tribu el estatus superior no es una mercancía ilimitada y se han desarrollado reglas elementales de sucesión.
3. De acuerdo con la descripción que hace Lensky (1984) de las sociedades cazadoras y recolectoras, decimos que las recompensas (en este caso, el estatus) se distribuyen sobre la base de la contribución funcional al grupo. En los tipos posteriores de sociedad, la concentración de poder y riqueza en manos de unos pocos puede provocar que recompensas aún mayores vayan a parar a ese pequeño grupo con independencia de su contribución al bien común. Respecto al estatus inferior de las mujeres en sociedades comunales primitivas o cazadoras y recolectoras, *no defendemos* que la crianza de niños y la recolección de comida de las que se encargan las mujeres no sean funcionales para la supervivencia del grupo. Pero dos factores conducen al menor estatus de estas tareas: 1) no son tareas que, por lo general, requieran capacidades escasas; y 2) aunque una madre pueda haber sido especialmente habilidosa en el cuidado de sus hijos, el rendimiento no se podrá com-

probar hasta que el hijo haya crecido. Con la caza, una rara habilidad para conseguir comida es más obvia.

Esta creciente variación de la desigualdad entre las sociedades posindustriales será objeto de análisis detallados en los capítulos posteriores.

Debemos aclarar que el término *tecnología* se utiliza en un sentido muy amplio. Por tecnología entendemos desde las herramientas de piedra hasta las máquinas modernas e incluso el conocimiento de varios métodos de recolección de comida y otros tipos de producción.

El repaso a la historia de la desigualdad que presentamos en este capítulo da más importancia a las variables materiales (como la tecnología) que a la cultura o los valores en la configuración de la naturaleza básica de las sociedades y el cambio social. No queremos dar a entender que estas variables materiales lo explican todo, o que no se combinan con la cultura y los valores para producir diferentes resultados. El nivel de desigualdad, el poder de las elites y el modo en que se mantiene la desigualdad, entre otros muchos aspectos de la sociedad, reciben la influencia de la ideología política, la religión, el sistema familiar o, en términos generales, la cultura. Pero en un análisis general de las sociedades humanas, como el que presentamos aquí, el objeto predominante de nuestra atención son los factores que más afectan a la organización social. En un estudio de 330 sociedades existentes de distintos tipos, Heise, Lenski y Wardwell (1976) han llegado a la conclusión de que las variables materiales (como el nivel y el tipo de tecnología) explican mucho mejor el resto de las características de estas sociedades que los valores o las diferencias culturales.

PARTE SEGUNDA

EXPLICACIONES DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL: TEORÍAS DE LA ESTRATIFICACIÓN

4

TEORÍAS DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL: PRIMERAS EXPLICACIONES

CONTENIDO DEL CAPÍTULO

PARADIGMAS QUE COMPITEN EN EL ESTUDIO DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL 80
LA HERENCIA DE MARX EN LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL: EL DESARROLLO DE UN PARADIGMA CRÍTICO DEL CONFLICTO 85
MAX WEBER: UN PARADIGMA ALTERNATIVO DEL CONFLICTO 95
UN ESBOZO DE PARADIGMA NO CRÍTICO: LA TEORÍA FUNCIONAL DE ÉMILE DURKHEIM 103
EL PERIODO CLÁSICO DE LA TEORÍA SOCIOLÓGICA: UN RESUMEN 106
RESUMEN 108
NOTAS 108

Desde los más antiguos escritos sobre la condición humana encontramos un interés por l desigualdad y las divisiones sociales. Cualquiera que sea la razón de ese interés —culpabil dad, curiosidad, ira o justificación—, el tema ha solido ser objeto de viva discusión. «Algu nos de los primeros registros de las ideas sobre este tema se han encontrado en los escrito de los antiguos profetas hebreos que vivieron aproximadamente 800 años antes de Cristo. E los escritos de hombres como Amós, Miqueas e Isaías podemos hallar repetidas denuncia de los miembros ricos y poderosos de la sociedad» (Lenski, 1966:3). Aristóteles también tení mucho que decir acerca de la desigualdad, pero para él aquella «condición natural» no podí ser objeto de crítica. Como escribió en *La Política,* alrededor del 350 a. de C. (véase Dah rendorf, 1968:153), «está claro, por tanto, que existen, *por naturaleza,* hombres libres y escla vos, y que para estos últimos la servidumbre es agradable y justa [...]. De igual modo, la rela ción del hombre con la mujer es *por naturaleza* de tal índole que uno es superior y la otra e dominada por él [...]».

Durante el siglo XVII y, en especial, en el XVIII, la naturaleza y las causas de la desigual dad social fueron objeto de un debate aún más acalorado. Durante la Ilustración, filósofo como Locke, Rousseau y Montesquieu atacaron las viejas desigualdades del periodo feuda Un poco más tarde, después de que los movimientos revolucionarios hubieron desafiad muchas desigualdades feudales, filósofos del siglo XIX como Bonald, De Maistre y Saint Simon desarrollaron teorías sistemáticas de la sociedad, teorías en las que la naturaleza de la desigualdades humanas representaba un papel central (véase Zeitlin, 1968; Strasser, 1976) La ciencia de la sociedad se desarrolló a partir de la obra de estos filósofos. Y, como ya suce diera con los filósofos anteriores, la naturaleza de las desigualdades humanas se convirtió e el asunto central de la nueva ciencia llamada Sociología (Dahrendorf, 1968:152).

En este capítulo vamos a examinar algunos de los primeros pensamientos sociológico sobre la estratificación social. Para nuestro propósito —entender los fundamentos del pensa miento moderno sobre este tema— las obras de Karl Marx, Max Weber y Émile Durkheim son las más importantes. Empezando por Marx, vamos a examinar los principales supuesto que hay detrás de estas teorías; mostraremos también las raíces de las principales teorías con temporáneas de la estratificación social, que estudiaremos en el Capítulo 5. Con cada uno d los tres gigantes del periodo clásico de la sociología también analizaremos algunos concep tos clave de sus obras que más han contribuido a nuestra comprensión de los sistemas de estra tificación modernos.

PARADIGMAS QUE COMPITEN EN EL ESTUDIO DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL

En contra de la visión idealizada sobre la teoría y los métodos científicos, la visión del obje to de estudio y la construcción de la teoría de los científicos no se basan única y exclusiva mente en un frío cálculo de los datos empíricos disponibles. Antes bien, el científico tien que trabajar, hasta cierto punto, a partir de un conjunto de supuestos precientíficos y no com probados sobre el fenómeno que estudia. Esto no es menos cierto para la ciencias físicas qu para las sociales. Como Albert Einstein señaló, «para crear una teoría, la mera recolección d los fenómenos registrados nunca es suficiente; siembre ha de intervenir la invención libre d la mente humana que ataca el núcleo del asunto» (citado en Dukas y Hoffman, 1979:24-25) En ocasiones, Einstein fue más lejos y rechazó la idea de que «los hechos por sí mismos pue den y deben producir conocimiento científico sin la libre construcción conceptual» (citado en Clark, 1971:63). Las imágenes generales de la realidad (que configuran las teorías espe cíficas) se pueden denominar **paradigmas,** y los supuestos sobre la realidad que hacen lo paradigmas pueden denominarse supuestos paradigmáticos [1].

Antes de proceder a estudiar en este y en el siguiente capítulo las teorías más importantes de la estratificación social, es conveniente hacer primero un breve examen de los paradigmas en conflicto en el estudio de la estratificación social. Pero antes debemos hacer dos advertencias importantes:

1. Aunque veremos que, en ocasiones, los valores y los supuestos políticamente relacionados con ellos han influido en las teorías de la estratificación social, *no* sólo encontramos debates políticos en el estudio de la estratificación social. Hay una realidad ahí fuera, por muy compleja y múltiple que pueda ser, por cuya comprensión compiten estas teorías. El científico social debe proceder igual que el científico físico, quien intenta comprender su objeto haciendo ciertos supuestos no comprobados o incluso no comprobables, como muestra con claridad la obra de Kuhn (1970) [2].
2. En relación con la advertencia anterior, en el ámbito de la teoría general o de los paradigmas no podemos plantearnos si un paradigma es acertado o no, si es verdadero o falso. Antes bien, debemos preguntarnos si un paradigma es útil o poco útil para contestar preguntas específicas sobre el objeto de estudio. Todos los paradigmas y teorías generales que vamos a bosquejar en las páginas siguientes nos llevan a algunas percepciones importantes sobre la naturaleza de la estratificación social. Pero, en función de la pregunta que se plantee, algunos pueden ser más útiles que otros. Como veremos a lo largo del presente libro, si en el marco del estudio de la estratificación social lo que más nos preocupa es la pregunta de quién obtiene qué y por qué, en sociología se reconoce cada vez más que es algún tipo de teoría del conflicto la que ofrece las respuestas más útiles.

Desde los primeros años de la sociología, han existido dos teorías o paradigmas generales principales que han influido en el desarrollo de las teorías de la estratificación social. Si hemos de comparar estas dos teorías generales de la sociedad, podemos empezar por reconocer cuál es la tarea principal de lo que pueden denominarse **teorías del conflicto** y **teorías funcionales** de la sociedad. Ambas son esfuerzos por contestar a la pregunta más básica de la sociología: ¿cómo es posible la sociedad? En otras palabras, con una masa tan enorme de gente en las grandes sociedades industriales, ¿cómo es posible que la mayoría de la gente obedezca las reglas la mayor parte del tiempo? ¿Cómo es que puede existir una interacción ordenada sin que se produzcan constantes conflictos desintegradores entre los diferentes grupos de interés? A partir de las obras de varios sociólogos (véase Dahrendorf, 1959; Van den Berghe, 1963; Horton, 1966; Cohen, 1968), podemos seleccionar tres supuestos principales en los que divergen el paradigma del conflicto y el funcional (véase también Wallace y Wolf, 1999: 11).

1. Los teóricos funcionales afirman que la sociedad se mantiene unida debido fundamentalmente a la existencia de un consenso en torno a los principales valores y normas de la sociedad. Las personas tienden a obedecer las reglas debido a que tras un largo proceso de socialización llegan a aceptar estas reglas, de modo que la mayor parte de las veces viven de acuerdo con ellas. Por otro lado, los teóricos del conflicto sostienen que la sociedad se mantiene unida frente a los intereses en conflicto bien porque *a)* uno de los grupos de la sociedad tiene el poder de hacer cumplir las reglas (y hacer que los grupos subordinados sigan reglas que en lo fundamental pueden servir los intereses del grupo supraordinado), bien porque *b)* hay tantos grupos de interés solapados y divididos que los individuos o grupos deben aprender a cooperar. Sin embargo, el argumento general de los teóricos del conflicto es que gracias a la estructura del conflicto el orden se mantiene en la sociedad de una de estas dos maneras.
2. Una de las razones de que los supuestos de los modelos de los teóricos funcionalistas y los teóricos del conflicto sean diferentes es que mientras que los primeros tienden más a con-

siderar las sociedades como sistemas holistas (semejantes a organismos biológicos), los segundos suelen centrarse en las partes y los procesos que componen lo que llamamos sociedades.

3. De esta analogía orgánica se sigue que los teóricos funcionales tienden a ver las sociedades como sistemas sociales con necesidades específicas propias que hay que satisfacer para que funcionen adecuadamente y sobrevivan. Por otra parte, los teóricos del conflicto ven las sociedades como un contexto en el que varios grupos con diferentes intereses interactúan y compiten.

Estos tres conjuntos de supuestos divergentes representan dos modelos rivales de sociedad que intentan contestar a la pregunta más básica sobre cómo es posible el orden social. De acuerdo con la definición de paradigma, son imágenes diferentes del objeto de estudio (la sociedad), del mismo modo que el físico tiene una imagen de su objeto de estudio (por ejemplo, una imagen einsteniana del universo). Estas imágenes no son correctas o erróneas, sino sólo más o menos útiles para contestar preguntas específicas sobre nuestro objeto de estudio.

Hemos elaborado nuestra tipología de los paradigmas de la estratificación combinando dos conjuntos divergentes de supuestos paradigmáticos. Un conjunto de supuestos procede del análisis anterior que separa las imágenes o modelos de la sociedad de los funcionalistas y los teóricos del conflicto. El otro conjunto de tres supuestos procede del análisis que hace Lenski (1984) de los suspuestos valorativos conservadores y radicales sobre la estratificación social, pero nosotros utilizaremos términos más neutros desde el punto de vista político —supuestos valorativos *críticos* y *no críticos*—. La

TABLA 4.1
SUPUESTOS VALORATIVOS DE LOS MODELOS EN LOS PARADIGMAS DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL

Supuestos valorativos	
Críticos	**No críticos**
1. La desigualdad no es inevitable (al menos en la gradación actual)	1. La desigualdad es inevitable (escasa o ninguna crítica)
2. Visión optimista de la naturaleza humana	2. Desconfianza en la naturaleza humana
3. Sociedades mejores y más justas como meta de la ciencia social	3. La sociología debe ser una ciencia libre de valores
Supuestos de los modelos	
Conflicto	**Orden**
1. La sociedad se mantiene unida mediante el conflicto y el poder	1. La sociedad se mantiene unida mediante el consenso (normas y valores)
2. Se centran en las partes y los procesos en el seno de la sociedad	2. Visión holista de la sociedad
3. La sociedad es un contexto para las luchas entre las clases o los grupos de interés	3. Se centran en un sistema social con necesidades propias

Tabla 4.1 resume estos dos conjuntos de supuestos valorativos de los modelos. Su combinación nos proporciona una tipología de cuatro casillas (Tabla 4.2) similar a la que ha sugerido Strasser (1976). En la primera celda tenemos lo que podemos denominar el paradigma *crítico del orden;* en la segunda, el paradigma *no crítico del orden,* en la tercera, el paradigma *crítico del conflicto,* y en la cuarta, el paradigma *no crítico del conflicto.*

La ventaja de construir una tipología como la que aparece en la Tabla 4.2 es que nos ofrece una comprensión o clarificación mayor. Con esta tipología podemos agrupar teorías específicas de la estratificación social que contienen propiedades o explicaciones similares. La razón de estas similitudes es que comparten algunos supuestos paradigmáticos básicos sobre la naturaleza de la sociedad y de la desigualdad social. El uso de esta tipología *no* es una excusa para ignorar los argumentos más matizados de cada teoría (que serán presentados en este capítulo y en el siguiente) más bien se trata de un método para lograr una mejor comprensión. Procedamos, pues, a examinar la lógica de los paradigmas que explican la naturaleza de la estratificación social.

Empezaremos por advertir que la primera casilla de nuestra tipología (Tabla 4.2) está vacía en lo que respecta a las teorías *recientes* de la estratificación social (véase Strasser, 1976). Aunque es posible mencionar a una serie de teóricos de los siglos XVIII y XIX que se puede considerar que trabajaron en el paradigma del *orden desde un punto de vista crítico* (como de Bonald y de Maistre; véase Strasser, 1976), las teorías contemporáneas más importantes se agrupan en las tres casillas restantes [3].

En la segunda casilla de la tipología describimos un paradigma general *no crítico del orden.* Esta denominación indica una combinación de los supuestos valorativos no críticos (escasa o ninguna crítica al statu quo) y del modelo de la sociedad que subraya el orden (Tabla 4.1). Respecto a la estratificación social, la lógica de los supuestos de este paradigma sugiere que las desigualdades presentes son inevitables porque: 1) la naturaleza humana es básicamente egoísta, y/o 2) el sistema social requiere la existencia de desigualdades para satisfacer algunas de sus necesidades básicas.

Este segundo punto sugiere que la desigualdad social o estratificación social cumple cierta función en beneficio de la salud y el bienestar de toda la sociedad, como, por ejemplo,

TABLA 4.2
UNA TIPOLOGÍA DE LOS PARADIGMAS DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL

		Supuestos valorativos	
		Críticos	**No críticos**
Modelo de sociedad	Orden	Paradigma crítico del orden	Paradigma no crítico Teoría funcional (Durkheim)*
	Conflicto	Paradigma crítico del conflicto Teoría de la clase dominante (Marx)	Paradigma no crítico Teoría del conflicto sobre el poder (Weber)

* La ubicación de los teóricos específicos la analizaremos en este capítulo más adelante.
Fuente: Adaptación derivada de Hermann Strasser (1976).

garantizar que la gente con más talento esté motivada para ocupar las posiciones más importantes de la sociedad. Otro principio clave de este paradigma no crítico del orden es que como no se puede confiar en la naturaleza humana, las necesidades de la sociedad, si es que ha de sobrevivir, requieren ciertos mecanismos restrictivos. Estos mecanismos suelen encontrarse en el proceso de socialización y en un proceso continuo de legitimación que mantiene el consenso en torno a las normas y valores principales de la sociedad. Estas normas y valores justifican las desigualdades existentes como necesarias para la salud y la supervivencia de la sociedad, impidiendo que los que reciben menos recompensas amenacen al sistema. Las elites también necesitan de restricción con el fin de que no hagan uso de su posición privilegiada para satisfacer su codicia individual.

Por último, los teóricos que trabajan con este paradigma tienden a creer que la tarea de la ciencia social es hacer análisis social libre de valores antes que intentar comprender cómo se pueden mejorar las sociedades. Sin embargo, hay en este paradigma una tendencia a ser, al menos, *relativamente* partidario del statu quo, porque, dado el egoísmo de la naturaleza humana y las necesidades de la sociedad, una sociedad más igualitaria es (desde su perspectiva) poco probable. Como analizaremos más adelante, lo que comúnmente conocemos como teoría *funcional* de la estratificación social se encuentra en esta casilla de nuestra tipología.

En la casilla inferior derecha de nuestra tipología encontramos el paradigma *no crítico del conflicto* de la estratificación social. Este paradigma comparte con el paradigma no crítico del orden la desconfianza en la naturaleza humana y el supuesto de que las desigualdades son, en buena parte, inevitables. Una de las principales variantes de este paradigma sostiene que, como la sociedad es supuestamente un lugar donde conviven intereses en conflicto, es el poder de un grupo sobre los demás lo que mantiene el orden social. Dada la visión de la naturaleza humana inherente a este paradigma, cuando un grupo es capaz de alcanzar una posición dominante en la sociedad, tenderá a usar esa posición para satisfacer intereses egoístas [4].

Además, igual que en el caso del paradigma no crítico del orden, los teóricos que trabajan con un paradigma no crítico del conflicto suelen considerar que la tarea de la ciencia social es hacer un análisis social libre de valores con el fin de descubrir las leyes sociales básicas, antes que intentar promover el cambio social. Desde su perspectiva se considera imposible una sociedad carente de alguna forma de conflicto de clases, y se rechaza una sociedad más igualitaria o justa. Como analizaremos más adelante, las teorías específicas que pertenecen a este paradigma no crítico del conflicto suelen denominarse comúnmente teorías del conflicto sobre el poder, aunque examinaremos también otras variedades.

En la casilla inferior izquierda de nuestra tipología encontramos lo que podemos denominar el paradigma *crítico del conflicto*. Este paradigma comparte con el paradigma del conflicto no crítico una imagen o modelo de la sociedad en la que el conflicto y el poder son la clave del orden social (al menos en las sociedades presentes). El poder de un grupo —como la clase alta o una elite— conduce al orden social. Un grupo poderoso suele ser capaz de coaccionar o manipular a las clases subordinadas (por medio de la fuerza, la amenaza del empleo de la fuerza, el despido del trabajo u otros medios) debido a su influencia como grupo dominante en las instituciones básicas de la sociedad (como la economía, el gobierno, los tribunales y la policía).

Pero el paradigma crítico del conflicto combina este modelo del conflicto de la sociedad con supuestos valorativos críticos. Aunque los teóricos que trabajan en un paradigma no crítico del conflicto contemplan el poder, el conflicto y la explotación desde una perspectiva muy semejante, son menos críticos respecto al statu quo percibido. Los teóricos que trabajan en un paradigma no crítico del conflicto aceptan en mayor medida estas condiciones debido no necesariamente a su falta de solidaridad con la clase baja, sino a que no creen posible una

sociedad más justa e igualitaria dados sus supuestos sobre la naturaleza humana y la inevitabilidad de las desigualdades.

Por otra parte, los teóricos críticos del conflicto son más optimistas. Como consideran que la naturaleza humana es más altruista, cooperativa y no egoísta, o quizá simplemente más flexible (lo que significa que los seres humanos pueden ser egoístas o no en función de los factores exteriores), creen que es posible una sociedad más igualitaria y humana. Pero si coinciden con los teóricos del conflicto o críticos del conflicto en lo que respecta a las condiciones sociales presentes de desigualdad y explotación, ¿cómo explican estas condiciones?

Los teóricos no críticos del conflicto desconfían de la naturaleza humana, mientras que los teóricos críticos del conflicto desconfían de las *instituciones sociales restrictivas*. Desde su perspectiva, el desarrollo histórico de las actuales instituciones sociales moldea el comportamiento humano de tal manera que conduce a la explotación por parte de los poderosos. En otras palabras, el papel que tienen que desempeñar las personas bajo un conjunto particular de instituciones sociales requiere la explotación. Si esta fase histórica del desarrollo social se alterara, el nuevo conjunto de instituciones sociales que surgiera podría conducir a unas relaciones sociales básicamente diferentes.

Los teóricos críticos del conflicto son, como su nombre implica, más críticos con el statu quo porque sus supuestos valorativos les llevan a ser más optimistas respecto a las condiciones sociales futuras. Y de ello se sigue que suelen mantener que la tarea de la ciencia social es comprender la sociedad presente para poder cambiarla. Su obra suele tener una orientación más histórica que la de los demás teóricos. Creen que examinando la progresión histórica o la evolución de las sociedades humanas podremos comprender mejor cómo hemos llegado a nuestra mala situación presente y poder cambiar así el statu quo.

El grupo más importante de teóricos que trabaja en el paradigma crítico del conflicto que acabamos de bosquejar puede denominarse marxista. Para ellos el sistema capitalista y sus características es el que moldea las condiciones presentes de explotación y desigualdad. Es claro que no todos los teóricos que trabajan en este paradigma crítico del conflicto pueden ser descritos como marxistas. Teóricos como C. Wright Mills (1956) y G. William Domhoff (1967, 1998) critican también las instituciones económicas, políticas y sociales actuales, pero cuando tienen que explicarlas no se basan en conceptos marxistas; tampoco creen que el Estado comunista sea un ideal social.

Hemos insistido ya en que esta tipología es una simplificación. Las teorías nunca deben ubicarse en categorías excluyentes representadas por una dicotomía. Por ejemplo, respecto a los supuestos valorativos críticos frente a los no críticos descritos en nuestra tipología (Tabla 4.1), no estamos sugiriendo que todas las teorías sean *completamente* críticas o completamente acríticas con las condiciones de la desigualdad. Si queremos precisión hablaremos de *grados* de crítica. Muchos teóricos que se sitúan en el lado no crítico de la tipología pueden creer que la pobreza o el grado de desigualdad de las sociedades es deplorable. Pero sus críticas de la situación son menos importantes y/o las soluciones que sugieren son menos drásticas que las de los teóricos que se ubican en el lado crítico de la tipología. En lo esencial, esta dimensión de supuestos críticos frente a no críticos se debe contemplar como un *continuum*, donde las teorías se sitúan en diferentes puntos a lo largo del mismo.

los Estados comunistas y la teoría marxiana de la época de la Guerra Fría, y, de hecho, la teoría marxiana no proporcionó fundamentos a las políticas soviéticas básicas. Incluso podríamos afirmar que desde la caída del comunismo, las ideas marxianas se han liberado de la interpretación ideológica de los gobiernos marxistas. No obstante, nada de esto equivale a decir que todos los aspectos de la teoría marxiana son acertados.

Las ideas de Marx influyeron mucho en la temprana ciencia social europea, en cuyo marco, como veremos, tanto Weber como Durkheim construyeron sus teorías en parte como reacción a las primeras obras de Marx. Pero la influencia de Marx se ha podido sentir cada vez con mayor fuerza en los Estados Unidos también (véase Mullins, 1973:273), donde su perspectiva general y sus predicciones sobre algunos aspectos de las sociedades capitalistas avanzadas son cada vez más respetadas.

Algunos historiadores del pensamiento social (véase Zeitlin, 1969; Gouldner, 1970; Giddens, 1973; Strasser, 1976) sitúan el inicio del desarrollo de la teoría sociológica moderna en Saint-Simon, cuyas ideas se remontan a los primeros años del siglo XIX. Las semillas de las teorías funcionales y las del conflicto estaban en las obras de Saint-Simon. Durkheim fue el principal pensador que trasladó las ideas de Saint-Simon a la sociología académica occidental en la forma de un paradigma no crítico del orden. Pero fue Marx quien trasladó estas ideas y construyó un paradigma crítico del conflicto. Quizá, como todas las grandes teorías, las ideas de Marx tuvieron muchos predecesores (véase Berlin, 1963:129). Y es claro que la visión de Saint-Simon del conflicto de clase y la explotación influyeron en Marx (Berlin, 1963:74-75). Sin embargo, estas ideas maduraron en Marx y se convirtieron en una compleja explicación crítica de la clase y la dominación de clase como fuerzas históricas en el desarrollo de las sociedades humanas.

Ahora comentaremos sólo brevemente algunos de los supuestos paradigmáticos fundamentales de la obra de Marx, ya que los volveremos a estudiar en la exploración más detallada de su teoría, que sigue a continuación. Cualquier examen de los numerosos escritos de Marx revela que en la base de las sociedades humanas (al menos hasta la fase «final» del comunismo) Marx hallaba el conflicto y la dominación de clase. A diferencia de la perspectiva estática y holista de los primeros funcionalistas, como Durkheim, la perspectiva de Marx era dinámica y se caracterizaba por el cambio. Para Marx el orden social existe porque existe una clase (la clase dominante) que resulta favorecida por una fase específica del desarrollo económico y que puede así mantener el orden social mediante su poder sobre las clases que están por debajo.

Con respecto a los supuestos valorativos de Marx, éste creía que la tarea de la ciencia social no era sólo entender la sociedad, sino también cambiarla. Criticó las desigualdades, los conflictos y la explotación existentes y creyó que estas condiciones podrían ser o, para ser más exactos, *serían* cambiadas. A diferencia de los teóricos no críticos del conflicto como Weber, Marx era optimista. Creía que la raíz de estas condiciones de desigualdad y explotación se encontraba en unas estructuras sociales que habían estado y seguían estando sujetas al cambio. De acuerdo con Marx, la «naturaleza egoísta humana» *no* explicaba estas condiciones: «Una imagen positiva del hombre, de lo que el hombre podría llegar a ser, subyace a cada línea de su análisis de lo que consideraba una sociedad inhumana» (Mills, 1962:25). Así, Marx anticipó la llegada de unas condiciones sociales más humanas y consideró que su tarea era comprender objetivamente las condiciones presentes y promover el cambio social (véase Strasser, 1976:108).

Karl Marx nació en Tréveris, Alemania, en 1818. Su familia vivía en condiciones económicas relativamente buenas, en contraste con sus útimos años de vida en Londres. Su padre, Heinrich Marx, era un respetado abogado y funcionario del gobierno que estaba «estrechamente relacionado con el movimiento liberal del Rhin» (McLellan, 1973:7; otra biografía interesante de Marx es la de Berlin, 1963). Karl Marx asistió a las universidades de Bonn y

Berlín (empezó en 1835) y se doctoró en filosofía en 1841. Sin embargo, tras terminar el doctorado, Marx no pudo encontrar trabajo en la universidad, por lo que se dedicó al periodismo y editó varios periódicos, primero en Colonia y más tarde en París.

La década de los cuarenta fue una época de gran agitación política en la mayor parte de Europa. Había muchos movimientos socialistas activos, en especial en Alemania y en Francia, donde Marx pasó esos años. Aunque no era exactamente un activista político en el sentido físico de participar en las revueltas callejeras de la época, Marx apoyó muchos de estos movimientos con su actividad periodística. Sus editoriales periodísticas en Alemania y Francia le crearon dificultades con las autoridades políticas. Primero fue deportado de Alemania a Francia y luego, tras la rebelión popular de 1848 en París, las autoridades políticas francesas le obligaron a regresar a Alemania. Pero allí no fue bien recibido y en 1849 se estableció en Londres.

Marx pasó el resto de su vida en Londres en la pobreza más absoluta dada su incapacidad para encontrar un trabajo estable. Su familia sobrevivió gracias a su empleo a tiempo parcial como corresponsal (escribió muchos artículos para el *New York Herald Tribune*) y a la mucha ayuda de su amigo y colaborador Friedrich Engels (un rico capitalista). Pero su familia vivía en una extrema pobreza y a menudo carecía de la adecuada alimentación, ropa o asistencia médica. (Se atribuyó la muerte de uno de sus hijos a la falta de dinero de la familia para pagar un médico.) La pobreza que veía a su alrededor y las condiciones generales de pobreza y explotación laboral en la Inglaterra de esos años contribuyeron sin duda a su visión del capitalismo.

A pesar de su pobreza, o quizá debido a ella, Marx se dedicó en Londres a investigar y escribir sus obras más destacadas. Pasaba la mayor parte del día, de 9 de la mañana a 7 de la tarde leyendo y escribiendo en el Museo Británico. Fue durante esa época cuando completó su obra en tres volúmenes *El capital* y sus notas para otro trabajo de más de mil páginas titulado los *Grundrisse,* así como otros muchos libros. Durante aquellos años Marx también contribuyó a fundar la Internacional Comunista, una organización importante que se proponía agrupar a muchos líderes comunistas y socialistas de todo el mundo y desarrollar el futuro del comunismo.

Comprender a Marx

Antes de ocuparnos de algunos de los componentes clave de la teoría marxiana, es necesario tomar algunas precauciones. A primera vista las principales ideas que hay tras la teoría de la sociedad y la estratificación social de Marx son engañosamente simples. Y, por supuesto, en el breve resumen de su teoría que sigue, puede que exageremos la simplicidad. Pero la teoría de Marx es, a un tiempo, simple *y* muy compleja. Marx empezó a construir su teoría de la sociedad a partir de una serie de conceptos muy básicos. Luego los trabajó y desarrolló, hizo modificaciones y enmiendas y produjo como resultado una teoría compleja que plasmó en numerosos volúmenes de trabajo escritos durante cerca de cuarenta años. Es importante comprender los conceptos básicos de la teoría marxiana, pero no se debe pasar por alto su rique-
lejidad.

motivación era suscitar la acción social. A esta categoría de escritos pertenece el famoso *Manifiesto Comunista* que escribió con Engels durante las muchas revueltas socialistas que acaecieron en Europa hacia 1848. Se ha afirmado que, en gran medida, *El capital* se debe incluir también entre sus obras más políticas (véase Bottomore, 1973:23; McLellan, 1973). Por lo tanto, comprender la riqueza de la teoría marxiana es más difícil cuando se intenta captar la esencia de sus ideas a partir de estos escritos que responden a una motivación política. Hacerlo es tentador, porque sus escritos más políticos son breves y requieren menos investigación intelectual (como su prefacio a la *Crítica de la economía política,* escrito en 1859 (véase Marx, 1971:14; Harrington, 1976:37; Miliband, 1977:7). Pero este problema en la comprensión de su obra se complica con otro.

El acceso limitado que han tenido los teóricos sociales occidentales a las obras completas de Marx representa otro obstáculo para una comprensión plena. Y las obras que han sido más accesibles suelen reflejar el lado político de Marx. Sólo en fecha tan tardía como 1953 se publicó una edición alemana de la que se supone es la obra más completa de Marx (los *Grundisse*); y hubo que esperar hasta 1971 para que se publicara parte de su obra en los Estados Unidos (Marx, 1971). La investigación sugiere ahora que el mismo Marx consideró *El capital* como la expresión más política de una obra más general publicada posteriormente, los *Grundisse* (McLellan, 1973).

La cuestión más importante de todo esto es que por varias razones los científicos sociales están empezando ahora a comprender la complejidad y riqueza de la teoría marxiana. Esto no quiere decir que la mayoría de ellos esté convencida de que Marx fue el teórico social más acertado de su tiempo o que todas sus ideas son útiles hoy en día. Pero sí que se deben rechazar las viejas interpretaciones «vulgares» de la teoría marxiana. En las siguientes líneas intentaremos respetar la complejidad de la teoría marxista sin dejar de ser breves.

Fundamentos básicos de la teoría de Marx

Como introducción a los fundamentos de la teoría marxiana y para hacer más concretos los comentarios precedentes sobre las interpretaciones políticas de Marx, sería útil considerar primero lo que se ha denominado (con cierta inexactitud) impulso general *determinista y materialista histórico* de la teoría marxista. Marx (Marx y Engels, 1965:27-31) empezó acentuando lo siguiente:

> La primera premisa de toda historia humana es, naturalmente, la existencia de individuos humanos vivientes. El primer estado de hecho comprobable es, por tanto, la organización física de estos individuos y, como consecuencia de ello, su comportamiento hacia el resto de la naturaleza [...]. Podemos distinguir el hombre de los animales por la conciencia, por la religión o por lo que se quiera. Pero el hombre mismo se diferencia de los animales a partir del momento en que comienza a *producir* sus medios de vida, paso éste que se halla condicionado por su organización física. Al producir sus medios de subsistencia, el hombre produce indirectamente su propia vida material. El modo como los hombres producen sus medios de vida depende, ante todo, de la naturaleza misma de los medios de vida con que se encuentran y que se trata de reproducir [...]. Lo que los individuos son depende, por tanto, de las condiciones materiales de su producción.

En pocas palabras, Marx creía que para comprender las sociedades humanas el teórico debía empezar por estudiar las condiciones *materiales* de la subsistencia humana, o economía de las necesidades primarias. Y para comprender del todo las sociedades humanas, la clave es el desarrollo o progreso *histórico* de estas condiciones materiales de producción. Tenemos así el concepto de **materialismo histórico.** El resto de los aspectos de

las sociedades humanas —desde la organización política hasta las estructuras familiares, la religión y las ideologías— son en general (aunque no siempre) fenómenos secundarios. La naturaleza o variedad de la organización política, las ideologías políticas, la religión, la organización familiar y otros factores específicos de las sociedades humanas suelen ser *configurados* por los medios particulares de producción o base económica de esa sociedad. Esta perspectiva marxiana o materialista se suele comparar con la de Weber, quien afirmaba, por ejemplo, que factores culturales como las creencias religiosas podían moldear también de igual modo la estructura económica (véase *La ética protestante y el espíritu del capitalismo,* de Weber, 1958).

He aquí, pues, una de las claves de los fundamentos de la sociología marxiana. Sin embargo, debemos advertir que ese determinismo y materialismo histórico tan rígido lo encontramos sólo en las obras más políticas de Marx (las que hasta hace poco tiempo eran las más accesibles para los teóricos sociales occidentales). En los *Grundisse,* por ejemplo, hay menos rigidez y determinismo en la relación entre los aspectos materiales (o económicos) y los culturales e ideológicos de la sociedad (véase Bottomore, 1973:18; Harrington, 1976:41; Appelbaum, 1978a:78). Aunque comprender la relación entre lo que Marx llamaba la **infraestructura** y la **superestructura** de la sociedad es clave en la teoría marxiana, no debemos exagerar la relación determinista. Es claro que Marx reconocía que las *ideas* u otros aspectos de la superestructura podían en ocasiones influir independientemente en la configuración de la naturaleza de las sociedades humanas (una perspectiva que sitúa a Marx más cerca de Weber de lo que se ha reconocido hasta ahora).

Debemos especificar más lo que Marx quiso decir con *infraestructura* y *superestructura*. De acuerdo con esta idea de que la naturaleza de la sociedad humana «depende de las condiciones materiales que determinan [...] la producción», denomina a esa base material y económica *infraestructura.* Los seres humanos logran producir lo que necesitan para sobrevivir simplemente recogiendo lo que encuentran en el bosque, cazando, criando animales, plantando o trabajando según el método más complejo de la producción industrial. Debido a la importancia de las tareas económicas y a la cantidad de tiempo que dedican las personas a estas actividades, cada uno de estos diferentes modos de producción tiende a influir (o moldear dentro de ciertos límites) los demás aspectos de la vida de estas sociedades. Así, la infraestructura moldea la superestructura.

Por ejemplo, de acuerdo con la teoría marxiana, sería sorprendente encontrar en el feudalismo o en las sociedades agrarias un sistema político democrático, una estructura familiar nuclear democrática, ausencia de tradiciones religiosas autoritarias o una ideología individualista, porque la infraestructura (o modo de producción) de este tipo de sociedad no encontraría buen acomodo con esa superestructura (véase la Figura 4.1).

Para aclarar la cuestión debemos especificar lo que Marx incluyó en la infraestructura. En el **modo de producción** que conforma esa infraestructura, Marx también distinguió entre los medios de producción y las relaciones de producción. Los **medios de producción** se refieren más directamente al tipo de tecnología utilizada para producir bienes (como la caza y la recolección, los métodos agrícolas de distintos grados de sofisticación y la tecnología de las máquinas).

Como ya vimos en el análisis de la obra de Lenski en el Capítulo 3, el nivel tecnológico tiene numerosas e importantes consecuencias para la naturaleza general de la sociedad y el sistema de estratificación. Pero en su análisis de las divisiones de clase, Marx también distinguió el nivel tecnológico o los medios de producción de las relaciones de producción. Esta diferenciación era necesaria porque dentro de un determinado nivel tecnológico o en ciertos medios de producción se pueden encontrar diferentes relaciones de producción.

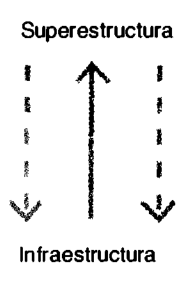


FIGURA 4.1
Modelo marxista de organización social. La flecha continua indica una relación causal primaria, y la discontinua indica una relación causal secundaria.

Por **relaciones de producción** Marx entendía las relaciones humanas que se dan bajo determinados medios de producción. En el capitalismo estas relaciones incluyen: 1) las relaciones entre los trabajadores en la medida en que vienen dictadas por el tipo de producción (si trabajan juntos y pueden interactuar en un ambiente laboral de producción de masas o aislados de los demás trabajadores); 2) las relaciones de dominación-sumisión entre los trabajadores y las autoridades; y 3) la propiedad y distribución de los bienes valorados por la sociedad. (Para un análisis específico de estos puntos, véase Giddens, 1973:85-88.)

Las relaciones de producción son, así, una parte de la infraestructura que puede influir en la superestructura. Por ejemplo, el modo en que los trabajadores se relacionan con las máquinas y con otros trabajadores puede influir en su visión de la vida o sistema de creencias. El tipo predominante de relación de autoridad en la economía o sistema productivo puede moldear las relaciones de autoridad en el conjunto de la sociedad. Asimismo, el modo en que los trabajadores se relacionan con las máquinas y entre sí puede afectar a sus relaciones familiares, actividades de ocio, sus prácticas educativas y su autoestima.

Sin embargo, para la teoría marxiana es tal vez más importante el modo en que las pautas de propiedad pueden moldear la superestructura. Cuando un grupo puede poseer y/o controlar los medios más importantes de producción de la sociedad, el poder que ello da a esa clase propietaria o controladora le permite moldear o mantener aspectos de la superestructura al objeto de promover sus intereses de clase. Como expresó Marx (Marx y Engles, 1965:61) en una frase muy conocida, «las ideas de la clase dominante son las ideas dominantes en cada época: o, dicho en otros términos, la clase que ejerce el poder *material* dominante en la sociedad es, al mismo tiempo, su poder *intelectual* dominante».

Marx quería decir que este grupo poderoso moldea y mantiene el sistema normativo o ideología dominante de una sociedad porque favorece sus intereses. Ejemplo de ello es el grado en que los propietarios o controladores de los medios de producción de las naciones capitalistas patrocinan programas para «educar al público» en la falta de alternativas al capitalismo, en cómo funciona el capitalismo y en la importancia de la propiedad privada para la «salud y el bienestar de la sociedad».

Pero también debemos explorar el modo en que las relaciones de propiedad dan forma al sistema político. Por ejemplo, un sistema político que da derecho al voto sólo a los que poseen tierra será apoyado con éxito por los terratenientes en una sociedad agraria, pero con toda probabilidad este sistema político se derrumbará cuando aumente el poder de los propietarios de fábricas.

Debemos advertir de nuevo que la superestructura no está totalmente determinada, sino sólo influida o moldeada por la infraestructura o el modo general de producción. Marx reconocía que en muchos lugares el sistema político o las tradiciones culturales podían a veces moldear o influir en los medios y relaciones de producción (en términos generales, la infraes-

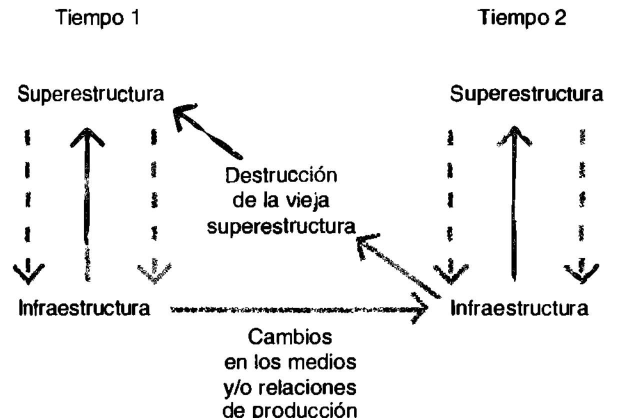


FIGURA 4.2
Modelo marxista de cambio social.

tructura) (véase Giddens, 1973:87; Harrington, 1976:43). No obstante, en sus escritos Marx consideraba primordial la influencia a largo plazo de la infraestructura en la superestructura.

Cambio social La teoría marxista es dinámica y se refiere al cambio y al conflicto social, en lugar de al orden y al equilibrio social, como la teoría funcionalista. El progreso histórico de las sociedades humanas ocupa un lugar destacado en la visión marxista del mundo. Se considera que las sociedades humanas, espoleadas por el conflicto de clase y las «contradicciones internas» de las sociedades «basadas en la explotación de una clase por otra», evolucionan a través de una serie de etapas hasta llegar a la sociedad comunista final. Podemos ahora apoyarnos en los conceptos analizados para entender la visión marxista del cambio social.

Si es la infraestructura de la sociedad la que primordialmente configura la superestructura (más que lo contrario), entonces, desde la perspectiva de la teoría marxista, el cambio en la infraestructura conduce a un cambio social revolucionario o más completo (véase el diagrama simplificado de la Figura 4.2).

Pero es útil considerar primero algunos de los principales tipos de sociedad que Marx describió en diferentes momentos de sus obras. Aquí centraremos nuestra atención en cinco: el comunismo primitivo, la sociedad antigua (esclavitud), el feudalismo, el capitalismo y el comunismo (y también se considera otro, el sistema asiático o el modo de producción asiático, aunque más brevemente).

Cada uno de esos tipos de sociedad se caracteriza por una infraestructura o modo de producción peculiar. En el comunismo primitivo (similar al que describe Lenski en las sociedades cazadoras y recolectoras), la mayor parte de la propiedad se posee de modo colectivo y la producción de bienes se lleva a cabo colectivamente. Hay pocas desigualdades de poder y bienes materiales, si es que existe alguna. La sociedad antigua se basa en el trabajo de los esclavos, un modo de producción que implica que los esclavos realizan la mayoría de los trabajos necesarios y a cambio reciben sólo lo suficiente para vivir. En el feudalismo los medios más importantes de producción son la tierra, poseída principalmente por la nobleza, donde los siervos trabajan la tierra y entregan el excedente a los terratenientes[5]. La sociedad capitalista se basa en una nueva infraestructura; los medios de producción son primordialmente industriales, con relaciones de producción que se caracterizan en lo fundamental por la propiedad privada de los principales medios de producción. Finalmente, en la sociedad comunista los medios de producción siguen siendo industriales, pero las relaciones de producción han pasado a convertirse en propiedad colectiva (en lugar de privada) de los medios de producción.

Para descubrir la lógica marxista del cambio social podemos centrarnos brevemente en las sociedades capitalista y feudal. La caída de la sociedad feudal se puede atribuir básicamente a la aparición de unos nuevos medios de producción —al cambio de la producción basada en la tierra a la producción basada en la industria— y de unas relaciones de producción basadas en las nuevas fuerzas del mercado y a que la fuerza de trabajo se convierte en mercancía (véase Giddens, 1973:84-85). En la Europa de finales de la Edad Media (siglos XV y XVI), la producción fabril comenzó a desafiar a la producción agraria, convirtiéndose en la fuente más importante del comercio. Con este cambio progresivo del modo general de producción surgió el conflicto entre dos clases con intereses diferentes en estos dos modos rivales de producción. La vieja infraestructura feudal había moldeado la vieja superestructura (sus componentes políticos, ideológicos y religiosos), que seguía favoreciendo los intereses de los terratenientes frente a los de los nuevos propietarios de fábricas. Las leyes fiscales, el método de representación política y la política exterior, por ejemplo, estaban estructuradas de modo que satisfacían las necesidades de la clase dominante bajo el feudalismo.

En esta situación se podía producir uno de dos resultados extremos. En el caso de Inglaterra se alcanzaron varios compromisos para transformar con relativamente poca violencia la superestructura para que se ajustara mejor a la nueva infraestructura. Este proceso que había comenzado ya con la Carta Magna de 1215, se aceleró con la revolución de Cromwell a mediados del siglo XVII, y siguió su curso hasta el siglo XIX. La menor violencia de este cambio se debió en parte al hecho de que muchos de los viejos terratenientes se orientaron hacia formas capitalistas de comercio y producción agrícola e invirtieron en la producción industrial. En lo esencial, las dos clases poderosas no siempre se vieron enfrentadas por sus intereses mutuamente excluyentes.

En el otro extremo del espectro, donde se sitúa Francia, las clases poderosas fuertemente enfrentadas no hicieron nada por una transición relativamente poco violenta. El compromiso no se alcanzó de modo satisfactorio y las contradicciones entre la vieja superestructura feudal y la naciente infraestructura capitalista industrial desembocaron en un cambio violento con la Revolución Francesa de 1789. (Para un análisis de la Revolución Francesa, véase Soboul, 1974.) Con esta ruptura se creó un orden social radicalmente nuevo; en poco tiempo se produjo una transformación radical de la jerarquía estatal y religiosa que hasta entonces había estado apuntalando la vieja superestructura.

Sin embargo, Marx creía que el triunfo del capitalismo no resolvería por y para siempre los conflictos y las contradicciones entre la superestructura y la infraestructura. Pensaba que a largo plazo se producirían otros cambios en el modo de producción que conducirían finalmente al surgimiento del comunismo. Este cambio se produciría no tanto como resultado de una transformación radical de los medios técnicos de producción, como en el caso del modo de producción agrario y el capitalista, sino más bien a resultas de un cambio radical en las relaciones de producción. De primordial importancia habría de resultar el paso de la producción individual a pequeña escala al **capitalismo monopolista.**

Bajo el capitalismo monopolista, la producción la realiza colectivamente una masa de trabajadores industriales en grandes fábricas, aunque sigue existiendo la propiedad privada de los medios de producción. Esto se debe a que las compañías industriales aumentan de tamaño con el resultado de que son un puñado de grandes compañías las que responden de una porción cada vez mayor de la producción. Al mismo tiempo, muchos de los antiguos propietarios de fábricas son «arrojados» al rango de trabajadores (es decir, pierden su lugar como propietarios industriales) y aumenta la cantidad de trabajadores en estas grandes fábricas.

Surge así una contradicción en las relaciones de producción. Aunque la capacidad de producción aumenta al ser muchos los trabajadores que producen los bienes *colectivamente* (es decir, que trabajan juntos en las grandes fábricas), sigue existiendo la propiedad privada de los medios de producción. También continúa existiendo una distribución

extremadamente desigual de los frutos de esta producción (riqueza y renta). Marx creía que, con el tiempo, los trabajadores, cada vez más poderosos en número, reconocerían que sus intereses se oponen a los de la propiedad privada de los medios de producción y a la distribución desigual de las recompensas (beneficios o plusvalor). La revolución es inevitable, pues colocará a los trabajadores en el poder y resolverá la contradicción entre la propiedad *privada* de los medios de producción y la producción colectiva, dando paso a la propiedad *colectiva* [6].

En esta breve descripción del cambio social desde una perspectiva marxiana se han omitido muchos detalles. Se ha exagerado el lado materialista y determinista de la teoría marxiana. Por lo tanto, no se ha podido apreciar toda la riqueza de la teoría. Sin embargo, Marx partió de las ideas básicas que hemos esbozado para luego refinarlas y enmendarlas a medida que construía su teoría. Como nos proponemos entender los fundamentos de la teoría marxiana, nos ocuparemos sólo de su visión de la clase y la explotación de clase.

La visión marxista de las clases Marx y Engels empezaron *El manifiesto comunista*, su obra más famosa, escrita en 1848, con estas palabras:

> Toda la historia de la sociedad humana, hasta el día de hoy, es una historia de lucha de clases. Libres y esclavos, patricios y plebeyos, barones y siervos de la gleba, maestros y oficiales; en una palabra, opresores y oprimidos, frente a frente siempre, empeñados en una lucha ininterrumpida, velada unas veces, y otras franca y abierta, en la lucha que conduce en cada etapa a la transformación revolucionaria de todo el régimen social o al exterminio de ambas clases beligerantes.

Esta declaración es conmovedora y va al centro de las cosas, pero, como ya hemos advertido, es más política que prudente o científica. Sin embargo, está claro que la clase y el conflicto de clases aparecen por toda la teoría marxista en tanto que *los* conceptos básicos de su comprensión de las sociedades humanas.

Si las divisiones de clase representan un papel tan importante en la teoría marxiana, cabe esperar que Marx dedicara mucho tiempo a elaborar una definición específica del concepto. Sin embargo, no lo hizo. En sus muchas obras Marx usa la clase de maneras diferentes e incluso a veces contradictorias. Murió cuando estaba a punto de emprender un análisis más sistemático y minucioso de la clase al final del tercer volumen de *El capital* (véase Dahrendorf, 1959:8). Es como si Marx hubiese creído que el concepto de clase era tan importante y básico que pensó hasta sus últimos días que no necesitaba un análisis sistemático. Aunque empleó el término de modos diferentes y escribió sobre varias clases diferentes en muchas de sus obras, su visión general y abstracta de la clase es relativamente clara [7]. Con ella vamos a empezar.

Para Marx la clave para entender las sociedades humanas eran «las condiciones materiales que determinaban su producción», es decir, el modo de producción. La clase y el conflicto de clases se inician con la *propiedad privada de los medios de producción*. En las sociedades feudales basadas en la tierra y en la producción agraria, las dos grandes clases son los señores y los siervos, o la aristocracia terrateniente y el campesinado. El señor era el propietario de la tierra (los medios de producción), mientras que el siervo o campesino sólo poseía su fuerza de trabajo.

En las sociedades capitalistas basadas en la producción industrial, las dos grandes clases son la **burguesía** (los propietarios de los medios de producción o capital) y el **proletariado** (la clase obrera). Marx reconoció la existencia de la burguesía en las últimas fases de las sociedades feudales y la presencia continua de la aristocracia en las sociedades capitalistas. Pero, como ya hemos señalado en el análisis del cambio social en la teoría marxiana, cuando los medios de producción dominantes cambiaron de la tierra a la industria, fue la burguesía la que se erigió como clase dominante en la sociedad capitalista.

des de clases excepto el «comunismo primitivo» y la «sociedad comunista madura del fu
ro»—, una clase posee o controla los medios de producción. Esta clase domina y controla excedente de bienes producido en esa sociedad para satisfacer sus propias necesidades. H explotación de una clase por otra.

A Marx le preocupaban principalmente las sociedades capitalistas y dedicó su atenci a los detalles de esta relación de explotación entre las clases en estas sociedades. Propuso u **teoría del valor-trabajo** para explicar el valor de todos los bienes que producía una soc dad. Como escribió, «la magnitud del valor de un artículo es la cantidad de trabajo soci mente necesario o el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción» (vé Anderson, 1974:16).

Para Marx la naturaleza explotadora del capitalismo está en el hecho de que los capi listas (los propietarios de los medios de producción o de las fábricas) pagan a los traba dores sólo un salario de subsistencia, un salario por debajo del valor que los trabajado producen en realidad. El resto es el plusvalor que se apropian los capitalistas para su pro beneficio; «el plusvalor añadido no es más que la diferencia entre el valor creado por el t bajador y el coste de su manutención» (véase Anderson, 1974:18).

La relación de explotación del capitalismo se extiende a la misma producción del ca tal. Por capital se entienden las fábricas, las máquinas o cualquier bien que se utilice co medio para producir más bienes. Así, "el capital es trabajo almacenado, acumulado" (And son, 1974:18). Este trabajo almacenado o acumulado procedente de trabajadores anterio se emplea para producir cada vez un mayor valor añadido en beneficio de los capitalist quienes obtienen progresivamente mayores ganancias de cada vez menos trabajadores.

Como la necesidad de trabajadores disminuye a medida que avanza el capitalismo, aum tan los trabajadores que no tienen más opción que formar un **ejército de reserva industri** que vive pobremente y sólo puede trabajar en momentos de auge o periodos de expansi económica. Como expresó Marx en términos poéticos, «el capital es trabajo muerto, sen jante a un vampiro que sólo vive chupando trabajo vivo; cuanto más trabajo chupa, más vi está» (Marx, 1906:257).

Así pues, para Marx la clase y el conflicto de clases eran las fuerzas motrices de la h toria. Existe una clase dominante que posee los medios de producción y explota a otras c ses. Enfrentadas a tal explotación, esas otras clases creen que su interés es derrocar a la c se dominante y establecer un orden social más favorable a sus intereses cuando lo permit progresión histórica de ese modo de producción. Como hemos visto, la burguesía derroc la clase dominante del feudalismo; en el capitalismo será el proletariado el que destituya clase dominante.

En parte, eso ocurrirá cuando el proletariado *reconozca* sus verdaderos intereses, pas do de ser una clase en sí que tiene sólo intereses objetivos en común, pero que aún no re noce sus intereses comunes o actúa de acuerdo con ellos, a una clase para sí que sí qu hace. Ahora bien, Marx pensaba que con la victoria del proletariado la lucha de clases se a baría, porque veía al proletariado como la clase final en la historia de la lucha de clases, otra clase por debajo a la que explotar. Ésta es la razón por la que Marx creía que, con la gada de un Estado de los trabajadores en el comunismo avanzado, el conflicto se acabaría donde la sociedad humana había dado comienzo (en el «comunismo primitivo»). Sólo qu final de esta lucha de clases lo que aparecería sería una sociedad industrial de la abundar en la que todos sus miembros vivirán cómodamente.

Notas para concluir

Podemos concluir nuestro análisis de Marx señalando de nuevo la importancia de sus ideas para el desarrollo de la teoría de la estratificación social. Su imagen de la sociedad —el paradigma crítico del conflicto que contribuyó a desarrollar— es lo más importante. Ahora sabemos que muchas de sus predicciones concretas sobre el futuro del capitalismo son incorrectas. Las naciones que han experimentado la revolución comunista (Rusia, China, Cuba, Vietnam), contrariamente a las ideas de Marx, eran sociedades poco industrializadas, primordialmente agrarias. En las naciones capitalistas más avanzadas, donde Marx creyó más probable que se produjera la revolución comunista, la clase trabajadora ha sido poco revolucionaria. (Abordaremos algunas de las razones en los próximos capítulos.)

Marx no concibió la posibilidad de que un Estado que hubiera llegado al poder en nombre de sus ideas pudiera convertirse en una sociedad muy diferente de la que él mismo había previsto, tal y como ocurrió con los Estados de las fallidas sociedades comunistas. Tampoco vio la posibilidad de que en las sociedades capitalistas pudiera desarrollarse un Estado del bienestar que hiciera frente a muchos de los conflictos, la explotación y las contradicciones internas que él había creído que conducirían a la muerte del capitalismo.

Pero Marx anticipó mejor que otros pensadores de su tiempo la expansión del «capitalismo monopolista». Con la elaboración de las ideas marxianas realizada por Lenin, se pudo prever que el capitalismo se expandiría hasta convertirse en una red mundial de conflicto y explotación de clases (cuestión que estudiaremos con más profundidad en los últimos capítulos del presente libro). Con todo, aunque un poco imprecisa en muchos detalles, esta visión marxiana de la sociedad nos ha sido útil para nuestro objetivo de comprender la desigualdad, la clase y la estratificación social en las sociedades humanas.

MAX WEBER: UN PARADIGMA ALTERNATIVO DEL CONFLICTO

En comparación con las de Marx, las contribuciones específicas de Weber a la teoría de la estratificación son relativamente breves, pero no por ello menos influyentes. Weber desarrolló y elaboró dos conjutos de ideas que han influido de modo particular en nuestra comprensión de las sociedades industriales avanzadas. En primer lugar, amplió la dimensión única de la clase, o dimensión económica, de la estratificación social de Marx para elaborar una *visión multidimensional* (clase, estatus y partido) que nos ha proporcionado una herramienta muy útil para comprender la compleja naturaleza de la estratificación social. Y lo que tal vez es más importante: sus escritos sobre el desarrollo y crecimiento de las grandes *instituciones burocráticas* nos permiten entender la naturaleza del poder y la dominación en el seno de las sociedades industriales avanzadas de todo tipo (capitalistas o comunistas) mejor que las ideas de otros teóricos sociales.

Por lo tanto, en este análisis nos interesan mucho las ideas de Weber sobre la naturaleza multidimensional de la estratificación social y el poder de las instituciones burocráticas. Pero, al igual que hicimos con Marx, haremos un análisis general del desarrollo de la perspectiva sociológica de Weber. A diferencia de los supuestos críticos del conflicto de Marx, en Weber encontramos un conjunto de supuestos paradigmáticos que hemos denominado no críticos del conflicto.

Como Marx, Weber fue consecuente al subrayar que el conflicto es la relación humana más importante en la configuración de la naturaleza de la sociedad, aunque, como veremos, la visión weberiana del conflicto es más global. Pero todavía más importante es el hecho de que en Weber encontramos una perspectiva muy diferente sobre lo que hemos llamado supuestos valorativos. Mientras podemos afirmar que Marx era, en lo fundamental, optimista por-

que creía que el conflicto, la desigualdad, la alienación y la explotación se reducirían o eliminarían finalmente en la sociedad futura, Weber no albergó tales esperanzas. Como veremos, fue un auténtico pesimista en lo que concierne al potencial de las sociedades para hacerse más justas y humanas. En particular, en su visión del modo de organización social racional-legal (es decir, las burocracias), Weber rezumaba pesimismo e incluso temor ante lo que consideraba una «jaula de hierro» en expansión.

Para empezar debemos advertir que hasta hace poco tiempo muchos científicos sociales han malinterpretado las ideas de Weber, igual que ocurrió con las de Marx. A menudo se ha dicho que la obra de Weber era primordialmente «un debate con el fantasma de Marx». Weber fue consciente de las limitaciones de una visión estrictamente materialista-histórica de la sociedad; así, mostró: 1) que detrás del desarrollo del capitalismo existía un nuevo sistema de valores en *La ética protestante y el espíritu del capitalismo* (1958); y 2) que además de la dimensión materialista o económica, hay otras dimensiones de la estratificación social.

Pero su obra es más que una mera alternativa al trabajo de Marx. Antes bien, en muchos casos es una ampliación de las ideas marxianas. Como ocurriera con las obras de Marx, hasta hace poco tiempo los científicos sociales estadounidenses no han podido disfrutar del beneficio de la traducción (del alemán) de la mayor parte de la obra de Weber. Además, las primeras interpretaciones importantes de la obra de Weber (véase Parsons, 1937) las hicieron teóricos que veían en Weber muchos supuestos funcionales (o, en nuestra terminología, supuestos no críticos del orden) que, tras un análisis más completo, se demostraron incorrectos (véase Cohen, Hazelrigg y Pope, 1975). Así, en conjunto, se pueden apreciar más coincidencias entre Weber y Marx que las que se han reconocido hasta ahora.

Max Weber nació en 1864 en Erfurt, Alemania, y murió en 1920. (Entre otras biografías muy útiles de Weber y su tiempo figuran la de Marianne Weber, 1975; Mitzman, 1969; véase también Gerth y Mills, 1946; Bendix, 1960.) Su vida transcurrió en un excitante y desafiante periodo de cambio y conflicto en su tierra natal. Y, a diferencia de Marx, puede decirse que Weber tenía una patria: fue un patriota alemán que intentó comprender su sociedad para poder reforzarla y humanizarla (como Durkheim, al que estudiaremos más adelante). De hecho, su primera obra profesional fue un intento de arrojar luz sobre los problemas de la propiedad de la tierra y su uso en su país, poniendo especial énfasis en el poder de la retrógrada vieja clase alta de la Alemania de su tiempo (la clase de los *junkers*).

Weber dejó sus estudios académicos durante breves periodos de tiempo para servir a su país: como administrador de un hospital durante la Primera Guerra Mundial, como delegado en la conferencia de paz después de esa guerra y como consejero ante los problemas con los que se topó el nuevo gobierno alemán durante el periodo de la reconstrucción.

Pero, con los años, Weber se fue volviendo cada vez más pesimista en relación a las perspectivas de reforma, en especial después de padecer de modo recurrente graves depresiones mentales que empezaron con la muerte de su padre en 1897. Durante muchos años Weber fue incapaz de leer o escribir, pero una vez recuperado terminó sus mejores obras.

Al igual que Marx, Weber creció en una familia de clase media alta. Su padre fue un abogado que ocupó varios cargos políticos. Pero, a diferencia de Marx, Weber desarrolló una vida de estudioso y profesor en ambientes académicos. Dio clases en varias universidades alemanas destacadas y fue un personaje central para el establecimiento de la sociología como una disciplina académica respetada.

También a diferencia de Marx, Weber fue un temprano defensor de la orientación libre de valores en el estudio de la sociedad. Es decir, Weber sostenía que la tarea del científico social era comprender las sociedades humanas sin que interfirieran objetivos políticos. Sin embargo, como hemos estudiado en el capítulo anterior, los supuestos paradigmáticos muy *generales* sobre la naturaleza humana y la organización social hacen imposible un análisis completamente libre de valores.

Aunque parece que Weber defendía esta postura libre de valores para proteger la nueva disciplina de la sociología frente a los debates políticos que tenían lugar tanto en la izquierda como en la derecha (véase Gouldner, 1973:3-26), esta perspectiva libre de valores guió su obra y le hizo preocuparse más por *lo que existe* antes que intentar entender lo que *podría existir* (en contraste con el intento de Marx de comprender cómo se podría cambiar la sociedad para mejorarla). Podemos ahora examinar cómo un conjunto particular de supuestos paradigmáticos calificados por nosotros de no críticos del conflicto dan forma a la obra de Weber y cómo a través de su obra han influido en el desarrollo de numerosas teorías modernas de la estratificación social.

Los supuestos del paradigma de Weber

La imagen o modelo de sociedad que guió la visión de Weber de la estratificación social era —al igual que la de Marx, pero a diferencia de la de Durkheim— la del conflicto. Sin embargo, Weber creía que el conflicto entre los propietarios de los medios de producción (la burguesía de las sociedades capitalistas) y los trabajadores (el proletariado) *no* era el único conflicto que se daba en la sociedad y, en ocasiones, ni siquiera el más importante. Para Weber, numerosos y diferentes grupos o intereses individuales podían ser la base de las relaciones conflictivas en las sociedades humanas. Como veremos, creía que estos diversos intereses en conflicto podían mezclarse con intereses económicos más específicos, aunque no siempre tenía por qué ser así.

Podemos entender mejor la perspectiva del conflicto de Weber comparándola con la de los teóricos funcionales (del orden) como Durkheim. Por ejemplo, «Weber no sugirió que las personas dominantes actuasen para integrar colectividades en interés de su funcionamiento eficaz. Antes bien, trató a estos individuos como si actuaran en términos de sus propios intereses ideales y materiales tal y como ellos los percibían» (Cohen, Hazelrigg y Pope, 1975:238). Por lo demás, Weber no ignoró las divisiones y los elementos separados de las sociedades humanas ni se centró exclusivamente en la integración y el funcionamiento del todo. De hecho, «una comprensión correcta de la sociología general de Weber es imposible a menos que se haga una lectura fiel de su teoría de la dominación» (Cohen, Hazelrigg y Pope, 1975:237).

Como ya hemos indicado, a diferencia de Marx, Weber no se centró sólo en el conflicto derivado de las relaciones económicas en el seno de la sociedad. Para Weber, la base de las relaciones conflictivas podía localizarse también en muchos tipos diferentes de intereses (sociales, materiales, políticos, etc.). Pero si hemos de decir cuál de ellos es el más importante en su interpretación de la sociedad, hay que señalar que es la dominación y el conflicto político y organizativo; «Weber [...] se situó muy cerca de lo que rayaba en una transposición de la explicación monista de Marx desde el dominio económico al político. Esto se ve de forma muy gráfica en el punto en el que Weber describe el proceso en marcha hacia la centralización del poder en todos los ámbitos de la actividad humana: guerra, educación, economía, religión y, el más importante de todos, la política» (Mitzman, 1969:183-184).

En cuanto a lo que hemos descrito como supuestos valorativos, la visión de Weber del conflicto y la dominación en las sociedades humanas converge con su pesimismo ante la posibilidad de una sociedad más justa e igualitaria. El resultado es una perspectiva que no veía el fin del conflicto y la dominación, sino sólo formas o bases cambiantes de conflicto.

Al igual que Pareto, Mosca y Michels, quienes también contribuyeron en gran medida al paradigma no crítico del conflicto, Weber veía la sociedad siempre dividida entre los que dominaban y los que eran dominados. Pero Weber se distinguió de estos teóricos al desarrollar una teoría más compleja y robusta del conflicto social. Veía más diversidad en los intereses que están tras el conflicto y la dominación, y reconocía que los *medios* de dominación debían distinguirse de los intereses u objetivos de esa dominación.

Por último, Weber no atribuyó de manera explícita esa constante dominación a la naturaleza egoísta del hombre. Pero fuese o no la naturaleza humana parte de la causa, Weber creía que la creciente densidad y diversidad de la población requería organización y coordinación. Y el medio más eficaz para lograr esta organización era la administración burocrática. Fue por esa razón por la que Weber no veía futuro en los programas alternativos radicales a la desigualdad y la dominación de su tiempo (Mitzman, 1969:185).

La visión multidimensional de la estratificación

Después de analizar algunos de los aspectos más generales del trabajo de Weber, estamos preparados para examinar los dos elementos de su obra más importantes para los teóricos modernos de la estratificación social. Podemos empezar por su **visión multidimensional de la estratificación social.** Como ya hemos visto, Marx creía que la clave de la estratificación social de las sociedades capitalistas era la división entre los que poseían y controlaban los medios más importantes de producción (los capitalistas o burguesía) y los que sólo poseían su trabajo para venderlo (el proletariado). Para Marx, estos dos grupos y sus intereses en conflicto formaban las dos grandes clases de las sociedades capitalistas (es decir, Marx acentuó esta dimensión única de la estratificación social).

Weber, en cambio, argumentó que esta visión de las clases era excesivamente simplista por dos razones. Primera, Weber demostró que esta dimensión de clase o económica de la estratificación era demasiado simple. Además de la propiedad frente a la no propiedad de los medios de producción, el científico social debía considerar la más general *relación con el mercado* de una persona. He aquí, pues, la visión ampliada de Weber de las divisiones económicas o de clase. Segunda, mantuvo que en la sociedad existían otras divisiones importantes, que en ocasiones son independientes de esta división de clase. Por lo tanto, Weber hizo hincapié en el aspecto *multidimensional* de la estratificación social; más específicamente, en las dimensiones de **la clase, el estatus, y el partido (o poder**).

Con respecto a la *clase*, Weber escribió (véase Gerth y Mills, 1946:181): «Podemos hablar de una clase cuando 1) un número de personas poseen en común un componente causal específico de sus oportunidades vitales, en la medida en que 2) este componente está representado exclusivamente por intereses económicos en la posesión de bienes y oportunidades de ingresos, y 3) está representado bajo las condiciones de mercados de productos o mercados de trabajo».

Podemos volver a apreciar que Weber veía algo más que la propiedad detrás de las divisiones de clase, aunque esta propiedad de las fuerzas productivas era primordial (véase Gerth y Mills, 1946:182). Pero también está el importante aspecto de las oportunidades de ingresos. Por oportunidades de ingresos entendía Weber la cualificación que posee un trabajador (en tanto que científico, técnico de laboratorio o trabajador cualificado de cuello azul). Si el resto de los factores se mantiene constante, cuanto mayor el nivel de cualificación de un trabajador, mayores recompensas (renta o riqueza) será capaz de obtener de su trabajo.

En la actualidad muchos sociólogos reconocen que, dado el crecimiento de la tecnología —y, así, de las destrezas que se requieren— en las sociedades industriales avanzadas (capitalistas y comunistas), estamos ante una importante ampliación de la visión de Marx de las clases. Además, insisten muchos sociólogos, se necesita esta dimensión ampliada de la estratificación de clase para entender el lugar de la nueva clase media en las sociedades avanzadas. Por tanto, en la visión de Weber hay, además de la dicotomía entre propietarios y no propietarios de los medios de producción, una dimensión de la estratificación de clase basada en el grado de cualificación que es más continua (es decir, que contiene muchos rangos o niveles; no sólo dos).

Para comprender las divisiones y desigualdades de las sociedades humanas (o incluso de los pequeños grupos sociales), Weber también recurrió al *honor de estatus* o prestigio: «En contenido, el honor de estatus se expresa normalmente por el hecho de que, ante todo, puede esperarse un *estilo de vida* específico por parte de todos aquellos que desean pertenecer al círculo. A esta expectativa van ligadas restricciones sobre las relaciones "sociales"» (véase Gerth y Mills, 1946:187).

Las divisiones basadas en el honor de estatus se derivan de la capacidad de cada uno para cumplir con un conjunto de ideales o principios importantes para la sociedad o para un determinado grupo social. Como personas, tendemos a juzgar y evaluar a los demás en términos de un conjunto de ideales o valores. Solemos encontrar así rangos basados en estas evaluaciones. Un ejemplo puede ser la antigua familia rica que es capaz de codearse con las altas esferas de la cultura, las estrellas de cine, los atletas o los científicos famosos. Se trata, por tanto, de una dimensión más subjetiva de la estratificación social, sobre la que han insistido los teóricos funcionalistas.

En esta dimensión del estatus también son importantes las restricciones que se imponen a las relaciones sociales. Con esta idea Weber quería subrayar que los grupos de estatus tienden a trazar líneas a su alrededor con el fin de restringir la interacción social íntima, el matrimonio y otras relaciones sociales dentro del grupo de estatus. Así, «cuando las cosas se llevan hasta sus últimas consecuencias, el grupo de estatus se convierte en una "casta" cerrada» (Gerth y Mills, 1946:188). Podemos apreciar aquí la naturaleza adscriptiva de los sistemas de clases que a menudo (de ningún modo, siempre) se basa en divisiones étnicas o raciales. Cuando examinemos la estratificación social en Japón veremos que la dimensión del estatus de la estratificación puede llegar a ser muy importante en una sociedad homogénea con un amplio consenso valorativo (o acuerdo sobre los valores principales).

Por último está la dimensión de *partido* o poder. Weber (Gerth y Mills, 1946:194) escribió:

«Mientras que el auténtico lugar de las "clases" es el orden económico, el lugar de los "grupos de estatus" es el orden social, esto es, la esfera de distribución del "honor". [...] Pero los "partidos" habitan una mansión de "poder". Su acción se orienta a la adquisición de "poder" social, es decir, a influir sobre las acciones comunales, sea cual sea su contenido.»

El aspecto más importante de esta dimensión de partido (o poder) de la estratificación es la organización, u «orden racional», y un personal con el que dominar o influir en otros para alcanzar una meta. Así, es el partido político o la forma burocrática de organización lo que mejor tipifica esta dimensión de la estratificación. Dónde se encuentre uno con respecto a las formas organizadas de dominación o poder de la sociedad define su posición en esta dimensión de la estratificación. Y, como veremos, Weber señaló que esta dimensión adquiriría cada vez más importancia en las sociedades industriales avanzadas.

Weber veía, por tanto, cada una de estas tres dimensiones como jerarquías importantes que conducen a ordenar a individuos o grupos en las sociedades humanas. Éstas, sin embargo, no han tenido la misma importancia en el transcurso de la historia de las sociedades humanas. En las primeras fases del capitalismo la dimensión de clase es más importante. En las sociedades de castas destaca la dimensión de estatus sobre las demás. Y, como hemos señalado, Weber creía que en las sociedades modernas la dimensión de partido o poder adquiría cada vez más importancia.

Pero debemos recalcar que Weber creía que todas las sociedades tenían divisiones basadas en las tres dimensiones de clase, estatus y partido. Es importante también señalar que Weber pensaba que, por lo general, se producía un *grado alto de solapamiento* entre las tres dimensiones. Una persona que ocupa una posición alta con respecto a una de las dimensiones, como la clase, típicamente alcanza una posición también alta en las dimensiones de estatus y partido. Desde luego, para los que están arriba, este solapamiento se añade a su fuerza

general dentro del sistema de estratificación. Es sobre todo durante los periodos de cambio social cuando estas tres dimensiones pueden diferenciarse más, lo que conduce a que aparezcan diferentes escenarios (para la clase, el estatus y el partido) en los que los conflictos por las ventajas se sitúan en primer plano.

En lo que concierne al modelo más general de sociedad de Weber, de lo anterior se puede deducir que Weber consideraba el conflicto y la dominación factores más influyentes y perdurables que Marx. Para Weber, aunque algunos aspectos del conflicto y la desigualdad se pudieran eliminar, seguirían existiendo los demás y podrían incluso convertirse en una base aún más importante de desigualdad y conflicto. En pocas palabras, la idea de Weber del conflicto era más general que la de Marx. En parte por esta razón, Weber fue menos optimista que los teóricos críticos del conflicto que piensan que algún día la desigualdad, el conflicto y la dominación podrán en lo esencial superarse.

El auge de la dominación burocrática

Puede que los sociólogos lleguen pronto a reconocer (si aún no lo han hecho) que las ideas de Weber sobre la forma burocrática de organización y poder nos han ayudado enormemente a entender las sociedades industriales avanzadas. Hoy en día encontramos políticos, destacados empresarios y público en general de todas las tendencias políticas que denuncian la influencia creciente de las burocracias en nuestra vida. Se ha calificado a las grandes organizaciones burocráticas de deshumanizadoras, alienadoras e ineficientes, y se ha afirmado que invaden las preciadas libertades humanas. Pero a pesar de todas las denuncias, las quejas y la retórica política, nadie ha sido capaz de hacer algo para solucionar el problema.

Parece que todos queremos menos gobierno, pero una amplia serie de grupos de interés quieren también un ejército poderoso, una mejor planificación económica, protección a la empresa ante la competencia extranjera, mejores precios para los agricultores, menos delincuencia, protección ante la polución y los productos perjudiciales para el consumidor, etc. La suma total de todas las demandas de los grupos de interés equivale a un gobierno más poderoso y a una mayor regulación burocrática. Debemos reconocer que los muchos problemas que plantean las sociedades grandes y complejas como las nuestras requieren medios para ejercer una acción correctora; esto conduce, invariablemente, a una mayor burocracia.

En el cambio de siglo Max Weber reconoció con claridad la extensión y el aumento de la influencia de las formas racional-legales de organización social, es decir, de las burocracias. A finales del siglo XIX Weber pudo ya apreciar el crecimiento de la burocracia estatal en respuesta a las demandas de protección por parte de los grupos de interés, en especial de los ricos capitalistas (DiMaggio y Powell, 1983). Y también identificó los costes humanos de esta condición. Weber previó que la gente construiría lo que él denominaba una jaula de hierro cada vez más grande para sí misma; sin embargo, no anticipó solución alguna para esta situación (véase Marianne Weber, 1975:415; Mitzman, 1969:177).

Weber (1947:328) escribió sobre los tres tipos ideales de autoridad legítima: la **autoridad racional-legal,** «basada en la "legalidad" de los modelos de reglas normativas y en el derecho a emitir órdenes de aquellos que han sido elevados a esas posiciones de autoridad de acuerdo con esas mismas reglas»; la **autoridad tradicional,** «basada en una creencia consolidada en la santidad de las tradiciones inmemoriales y en la legitimidad del estatus de los que ejercen la autoridad de acuerdo con ellas»; y la **autoridad carismática,** «basada en la devoción a la santidad, al heroísmo o al carácter ejemplar específicos y excepcionales de una persona individual, y en las pautas normativas o en el orden que ésta ordena o hace saber.

La autoridad tradicional es ante todo característica de tiempos pasados y comenzó a decaer con la quiebra del feudalismo frente al auge de la industrialización. La autoridad carismáti-

ca es transitoria; surge con la revuelta contra el viejo statu quo liderada por una personalidad influyente (como Jesús, Lenin o el ayatollah Jomeini). Una vez que se ha consolidado la nueva estructura de autoridad tras el éxito de la rebelión, la autoridad carismática cede el paso a otro tipo más estable de autoridad. De las tres, Weber creía que la autoridad racional-legal era la más eficiente para las sociedades modernas.

Debemos especificar lo que implica esta forma de organización y autoridad. Weber (Gerth y Mills, 1946:196-198) escribió seis características principales de la **burocracia:**

1. Existe el principio de áreas jurisdiccionales fijas y oficiales, organizadas en general por normas, es decir, por leyes o regulaciones administrativas.
2. Los principios de la jerarquía de cargos y de los distintos grados de autoridad suponen un sistema de subordinación y superordinación firmemente organizado, en el cual existe supervisión de los cargos inferiores por los superiores.
3. La administración del cargo moderno se basa en documentos escritos.
4. En general, la administración de un cargo presupone una preparación profunda y experta.
5. Cuando el cargo se desempeña plenamente, la actividad del funcionario requiere toda su capacidad de trabajo. Antiguamente, las ocupaciones burocráticas se desempeñaban como una actividad secundaria.
6. La administración del cargo sigue normas generales, más o menos estables, más o menos exhaustivas, que pueden aprenderse.

Weber creía que esta forma de organización social era (en tanto que medio racional para alcanzar objetivos) muy superior a cualquier otra y que llegaría, así, a excluir a las demás. «El mecanismo burocrático plenamente desarrollado es, respecto a otras organizaciones, lo mismo que la máquina respecto a los modos de producción no mecánicos» (Gerth y Mills, 1946:214). «Precisión, rapidez, certeza, conocimiento de los archivos, continuidad, discreción, estricta subordinación, reducción de fricciones y de costes materiales y personales, y reglas calculables» se encuentran entre las razones citadas por Weber para argumentar la superioridad de la forma de organización burocrática.

Se podría afirmar que Weber exageró al describir la eficacia de las organizaciones burocráticas; sin lugar a dudas, así es. Pero para entender su punto de vista debemos pensar en las formas precedentes de organización. Es larga la lista de Estados que cayeron ante revoluciones debido a su incapacidad o su escasa disposición a adoptar esta forma más eficaz de organización (véase Skocpol, 1979). Y también debemos reconocer que Weber se refiere a la superioridad de la burocracia como un *medio* racional de organización. Por supuesto, las *metas* a las que se aplica este medio pueden ser (y suelen ser) irracionales con respecto a los diferentes intereses de la sociedad (véase Marcuse, 1971).

La última característica de la burocracia que describe Weber es importante para nuestro análisis: «Una vez plenamente establecida, la burocracia figura entre las estructuras sociales más difíciles de destruir [...] Y cuando se ha llevado a cabo la total burocratización de la administración, se establece una forma de poder prácticamente inamovible» (Gerth y Mills, 1946:228). Esta «permanencia» de la burocracia una vez establecida no significa, sin embargo, que se vaya a utilizar siempre para alcanzar las mismas metas o servir a los mismos intereses. De nuevo, la clave es que la organización burocrática es un *medio* de dominación; «resulta fácil hacer funcionar este mecanismo al servicio de cualquiera que sepa llegar a controlarlo» (Gerth y Mills, 1946:229). Las grandes estructuras burocráticas que se desarrollaron rápidamente en la Alemania de Bismarck, por ejemplo, sirvieron igualmente bien a los gobiernos liberales y a Hitler.

Aquí reside la enorme importancia de la idea de la organización burocrática de Weber para entender la estratificación social. Como la organización burocrática es una forma o medio

de control, implica la existencia de conflicto (véase Collins, 1975:289). Cuando un grupo, como una clase económica, un partido fascista o una pequeña organización comunista, llega a controlar o influir en la organización burocrática establecida, el poder de este grupo aumenta *enormemente*.

Los teóricos que se ocupan del poder económico y político en las sociedades industriales avanzadas (es decir, del poder de aquellos que se sitúan en las posiciones más altas del sistema de estratificación) se han beneficiado de las ideas de Weber. Grandes teóricos como C. Wright Mills (1956) G. William Domhoff (1998) y Thomas Dye (1990), así como los teóricos marxistas más recientes, han llegado a reconocer que el sistema de estratificación en las sociedades industriales avanzadas no puede entenderse de una manera adecuada si no se reconoce esta nueva dimensión del poder.

Puede ser útil concluir nuestro análisis de la obra de Weber resumiendo la importante influencia que ha tenido en el pensamiento moderno sobre la estratificación social. Los teóricos funcionalistas (o los que trabajan bajo lo que hemos denominado el paradigma no crítico del orden) han tendido a acentuar la dimensión de estatus de la idea multidimensional de Weber. Estos teóricos mantienen que las divisiones de clase o estatus se derivan de la necesidad que tienen las personas de evaluar u ordenar a los demás en términos del sistema valorativo predominante (véase especialmente Parsons, 1951, 1970). Además, los teóricos funcionalistas (entre otros muchos) han tendido a insistir en la ordenación *continua* de las clases más que en la rigidez de la división de clases. Esto significa que los funcionalistas se centran en el estatus ocupacional.

Además, la obra de Weber ha proporcionado una base para el estudio de la consistencia o **inconsistencia de estatus**. Desde la perspectiva funcionalista de un sistema social integrado, para que el sistema social disfrute de salud, las diversas dimensiones de la estratificación social deben tener, al menos, un grado mínino de convergencia. Creen que si no se alcanza un determinado grado de coherencia entre las dimensiones de la estratificación (como el estatus ocupacional, la educación, la renta), se producirán tensiones, conflictos y confusión tanto en el seno de la sociedad como entre los individuos que la forman.

Los teóricos del conflicto también se han beneficiado de la obra de Weber. Por ejemplo, las teorías enmarcadas en el paradigma que hemos denominado crítico del conflicto se han beneficiado de la crítica y la extensión que hizo Weber de las ideas de Marx. Estos teóricos, aunque siguen subrayando la importancia de las divisiones de clase descritas por Marx y sobre cuya importancia insistió Weber, reconocen también la relevancia de los medios de dominación burocráticos.

Así, encontramos muchos teóricos marxianos contemporáneos que escriben sobre la importancia del Estado y de otras formas burocráticas de dominación para proporcionar a la clase alta (a los propietarios de los medios de producción, en términos marxianos) medios adicionales para mantener su posición (por ejemplo, véase Miliband, 1969, 1977; Harrington, 1978; Therborn, 1978; Wright, 1998).

Por último, los teóricos que trabajan con lo que hemos denominado el paradigma no crítico del conflicto se han beneficiado también de las ideas de Weber. Muchos de estos teóricos actuales, si no la mayoría, han construido sus teorías en torno a la dimensión de la estratificación que Weber acentuó en sus últimos años, es decir, el partido, el poder o la dominación de las organizaciones burocráticas centralizadas (véase Dahrendorf, 1959; Collins, 1975). Aunque se puede afirmar que la obra de Weber es más útil que la de otros teóricos de su tiempo para comprender las sociedades de hoy en día, debido a su conocimiento de sus tradiciones y valores particulares (véase Tiryakian, 1975), también se puede decir que su trabajo es más valioso por su percepción de un aspecto primordial de todas las sociedades industriales avanzadas: el modo de organización burocrático.

UN ESBOZO DE PARADIGMA NO CRÍTICO: LA TEORÍA FUNCIONAL DE ÉMILE DURKHEIM

De las perspectivas del conflicto de Marx y de Weber pasamos a analizar la perspectiva funcional de Émile Durkheim. Como señalaremos varias veces de aquí en adelante, la obra de Durkheim ha proporcionado una tierra fértil para los teóricos funcionales de la estratificación posteriores. Pero, a diferencia de Marx o Weber, Durkheim dedicó sólo una atención pasajera a las divisiones de clase, al conflicto de clase o incluso a la estratificación social. No obstante la relativa poca atención prestada a la clase, las ideas sobre este tema que escribió cuando se vio obligado a ello son en sí mismas muy instructivas. El breve análisis que hace Durkheim de la clase y de la estratificación social muestra cómo la perspectiva holista que adoptan los teóricos funcionales conduce a una visión del mundo en la que las necesidades de un sistema social eclipsan las de los grupos de interés o de las clases de este mismo sistema social.

En su esbozo del desarrollo de la teoría funcional (o, en términos más generales, del paradigma no crítico del orden) muchos historiadores del pensamiento social trazan una línea directa desde Saint-Simon y Auguste Comte que pasa por Émile Durkheim y termina en teóricos funcionales modernos como Talcott Parsons (véase Gouldner, 1970; Giddens, 1973; Strasser, 1976). El francés Saint-Simon hizo algunas de las primeras contribuciones a la teoría funcional a principios del siglo XIX (Zeitlin, 1968:58). Pero fue Comte quien introdujo esta perspectiva en los círculos académicos, y Durkheim, quien la llevó a su madurez. Además, Durkheim y Comte «la liberaron de su potencial crítico» (Strasser, 1976:5).

Durkheim veía la necesidad de reforzar el statu quo (supuestos valorativos no críticos) en aras de la integración moral de la sociedad (modelo del orden). Para Durkheim los problemas de su tiempo eran morales, no materiales; los problemas de la alienación, la explotación, las desigualdades estructuradas o los conflictos de clase se debían «no al estado de nuestra economía, sino más bien al estado de nuestra moralidad» (Durkheim, 1962:247). Ahora bien, la solución a este problema moral no consistía en crear una nueva moral; esta reforma «no tiene como objeto crear una ética completamente diferente a la prevaleciente, sino corregirla o mejorarla parcialmente» (Durkheim, 1964:35-36) [8].

Nuestra tarea en este apartado es analizar detenidamente los supuestos paradigmáticos y los enunciados teóricos sobre la estratificación social para luego compararlos con los de Marx y Weber. No dedicaremos tiempo a analizar sus muchos trabajos sobre temas tales como los métodos de investigación social, las causas sociales del suicidio, la función y el desarrollo de la religión o la función de la educación. Pero es evidente que toda la obra de Durkheim contiene la recurrente idea de que el orden social sólo es posible si la naturaleza humana queda refrenada por una moral representada por la fuerza colectiva del sistema normativo dominante.

David Émile Durkheim nació en Francia en 1858 (para detalles de la vida de Durkheim, véase Lukes, 1973a). Su padre, su abuelo y su bisabuelo fueron respetados rabinos en varios lugares de Francia. La familia de Durkheim vivía modestamente, pero «él se crió dentro de una familia judía muy unida, ortodoxa y tradicional, perteneciente a la antigua comunidad judía de Alsacia-Lorena, que a finales del siglo XIX destacó por proporcionar a Francia muchos oficiales del ejército y funcionarios civiles» (Lukes, 1973a:39). Sin lugar a dudas, esta comunidad moral fuertemente unida alimentó la idea de Durkheim de la necesidad de integración moral tan patente en sus últimas obras sociológicas. Pero durante sus años en la Universidad, que empezaron en la École Normale Supérieure, Durkheim rechazó los fundamentos específicamente judíos de su idea de la integración moral (pero *no* la necesidad de esa integración moral).

Después de graduarse, Durkheim desempeñó cargos académicos en Burdeos (1887-1902) y en la Sorbona (1902-1917), donde ocupó la importante cátedra de educación y sociología. A través de sus alumnos, así como de sus escritos, Durkheim influyó en el desarrollo de la

sociología en Francia y, más tarde, en el mundo. A diferencia de Marx, e incluso más que Weber, Durkehim se mantuvo alejado casi siempre de la actividad política. Le preocuparon los problemas de su país y, cuando estalló la Primera Guerra Mundial, los del mundo en general. Pero creía que su papel era el de un académico imparcial y objetivo que proporcionaba ideas para la futura integración moral de la recién nacida sociedad industrial.

Una clave para comprender la perspectiva sociológica de Durkheim y, por tanto, su concepción de la estratificación social es su **analogía orgánica.** Desde esta perspectiva, la sociedad se asemeja a un organismo biológico. Hay varios órganos o partes dentro de este sistema social que cumplen funciones diferentes para la salud y el mantenimiento de toda la sociedad, semejantes a las funciones que cumplen los órganos dentro de un cuerpo humano.

Es fácil comprender que esta analogía orgánica puede inducir a un teórico social a centrarse en el sistema social en su conjunto (perspectiva holista) y en la interrelación de sus partes más que en las divisiones y los intereses opuestos entre los grupos de esa sociedad. Por ejemplo, no solemos pensar en términos de un conjunto variado de «intereses» entre el corazón y los pulmones, y aunque podemos pensar en términos de una jerarquía de órganos biológicos —por ejemplo, el corazón y el cerebro son más importantes para la supervivencia general del organismo que los ojos— consideramos que todos contribuyen al mantenimiento del conjunto. Por lo tanto, esta analogía orgánica conduce a una perspectiva de la estratificación social muy diferente de la de Marx y Weber.

Debemos añadir que para Durkheim la moral era el factor más importante del sistema social para el mantenimiento del orden y la integración social. De Durkheim se ha dicho que «la moral era el centro y el objeto de su obra» (véase Lukes, 1973a:95). La importancia de la moral para mantener el orden social está relacionada con su idea de la naturaleza humana y de las necesidades del sistema social. Al igual que Weber, Durkheim desconfiaba de la naturaleza humana. Pensaba que, abandonadas a su libre albedrío, las personas estarían en permanente conflicto, dominarían y explotarían de forma egoísta a sus congéneres en beneficio de sus intereses. Con el fin de salvar a las personas del caos social e incluso de la autodestrucción individual (es decir, del suicidio), era necesario un orden moral fuerte (Strasser, 1976:120).

Sin embargo, a diferencia de Weber, Durkheim era optimista sobre la capacidad de las nuevas instituciones sociales para continuar regulando el conflicto egoísta en nombre del bien común. Varias instituciones sociales eran importantes para mantener esta integración moral fuerte: la religión, la familia, las asociaciones ocupacionales y, sobre todo, la educación. Se requería un proceso continuo de socialización para que las personas interiorizaran un orden moral con el fin de reducir el comportamiento egoísta en nombre del bien común.

La división del trabajo y la solidaridad orgánica

El mantenimiento del orden social (es decir, de la integración moral) era relativamente simple en las pequeñas comunidades preindustriales. Según la visión idealizada de estas sociedades preindustriales de Durkheim, Ferdinand Tönnies y otros sociólogos de la primera época, lo que ayudaba a mantener la integración moral en ellas era en buena parte la proximidad de las relaciones interpersonales. Pero, con el cambio hacia las grandes sociedades industriales, la integración moral se había hecho cada vez más problemática. Así, el orden social en las sociedades industriales se convirtió en la cuestión central de la obra de los primeros sociólogos como Durkheim.

Tal y como Durkheim veía el problema, las sociedades debían moverse desde la **solidaridad mecánica** (el orden moral de las sociedades preindustriales) hasta la **solidaridad orgánica** en las sociedades industriales. Creía que esta solidaridad orgánica era posible mediante las organizaciones ocupacionales o gremios. Pensaba que en cada uno de los

muchos gremios ocupacionales se podían establecer los principios morales en lo que respecta a los derechos y deberes de los trabajadores y los empleadores. Igual que en las sociedades preindustriales, este tipo nuevo de orden moral refrenaría los intereses egoístas en aras del bien de toda la sociedad (véase Durkheim, 1964). Así pues, las sociedades industriales necesitaban una mayor diferenciación social, pero esta necesidad no tenía por qué producir desorganización social.

Del contexto del pensamiento de Durkheim que nos ofrece *La división del trabajo social* (1964) podemos obtener ideas específicas sobre su visión de la desigualdad y la estratificación social. Como hemos señalado antes, en general Durkheim nos ofreció pocas ideas sobre este tema. Lo que le preocupaba, el modelo de sociedad, estaba tan influido por una imagen holista que pasó por alto las divisiones (como las clases) que pudieran existir en la sociedad. Y cuando no las pasó por alto, les dedicó poca atención.

La teoría funcional que Durkheim contribuyó a establecer hubo de esperar cerca de cincuenta años antes de acometer el análisis sitemático de las funciones de la desigualdad «en nombre del bien del sistema social» (véase el análisis de la teoría de Davis y Moore en el capítulo siguiente). Sin embargo, las primeras ideas que subyacen a esta teoría sistemática de la función de la desigualdad se pueden encontrar en la obra de Durkheim.

Durkheim apreció dos tipos de desigualdad, a las que llamó *desigualdad externa* y *desigualdad interna*. Tal y como las describe en *La división del trabajo*, las desigualdades externas son las que imponen las circunstancias sociales al individuo, las que antes hemos denominado estatus adscritos. Estas desigualdades externas predominaban en la solidaridad mecánica o sociedades preindustriales. En la sociedad industrial, por otra parte, se necesitaba la desigualdad interna: «Todas las desigualdades externas comprometen la solidaridad orgánica» (Durkheim, 1964:371), es decir, amenazan el orden social y el buen funcionamiento de la división del trabajo en las sociedades industriales. Las desigualdades internas se consideraban desigualdades basadas en el talento individual, lo que antes hemos denominado estatus adquiridos. Durkheim creía que para que el sistema industrial funcionara adecuadamente se debía permitir a las personas ocupar las posiciones más acordes con sus talentos.

Lo que Durkheim anticipó era una «meritocracia» basada en la igualdad de oportunidades. Habría desigualdad, pues Durkheim creía que era necesaria una desigualdad basada en el mérito. Y aunque las ideas de Durkheim se asemejan en cierto modo a las de muchos funcionalistas modernos debido a su preocupación predominante por la solidaridad y la integración en la sociedad, su enfoque es diferente. Creía Durkheim que el dominio de la desigualdad interna sobre la externa era muy importante para el mantenimiento de la solidaridad social. Si se imponían las desigualdades externas sobre los individuos, «sólo la coacción, más o menos violenta y más o menos directa, los liga a sus funciones; por consiguiente, sólo es posible una solidaridad imperfecta y perturbadora» (véase Lukes, 1973a:175). Así, a diferencia de Davis y Moore (1945, cuya teoría analizaremos en el Capítulo 5), a Durkheim le preocupaba más la integración moral y la cooperación que una cobertura eficiente de las posiciones «importantes» en la sociedad industrial.

•

Como ya hemos sugerido, «Durkheim tenía una fuerte tendencia a concebir la "sociedad" como un todo, más que, dijéramos, en términos de una pluralidad o de un conflicto entre diferentes fuerzas y grupos sociales» (Lukes, 1973a:21). Por lo tanto, es fácil comprender que «el término "clase" [...] apenas aparece en *La división del trabajo*» (Giddens, 1978:36). Sin embargo, Durkheim se vio obligado a considerar la clase y el conflicto debido a sus recu-

rrentes críticas y a la clara existencia de la clase y el conflicto de clases en unas sociedades industriales en expansión.

En lo esencial, Durkheim calificó la existencia de la clase y el conflicto de clase de no naturales: «Si la división del trabajo produce conflicto, ello se debe ora a que la sociedad se encuentra en un estado transitorio de desarrollo, ora a la existencia de una condición patológica del orden social» (Giddens, 1978:114). Para Durkheim esta condición patológica del conflicto existía porque los grupos ocupacionales no cumplían adecuadamente la función de proporcionar orden moral y porque los intereses egoístas de individuos y grupos amenazaban a la sociedad. Pero a Durkheim nunca se le pasó por la mente que todo un sistema de división del trabajo en la sociedad industrial pudiera ser una estructura de poder al servicio de la dominación de una clase por otra (como mantienen los teóricos del conflicto).

En esta línea podemos también analizar la idea de Durkheim sobre el Estado: «Para Durkheim el Estado es, ante todo, una agencia moral que concentra en su seno los valores de toda la comunidad social [...]. De nuevo, se recurre aquí a un paralelismo biológico: el Estado es el "cerebro", el mecanismo coordinador del organismo social» (Giddens, 1978:115). La sociedad necesita la organización moral que proporciona el Estado en beneficio de toda la sociedad y de todas las personas que la forman. A diferencia de los teóricos del conflicto, como Marx o Weber, Durkheim nunca creyó que el Estado pudiera ser un mecanismo para mantener la dominación de una clase sobre otras.

Por último, por lo que concierne a las normas y valores dominantes, o al orden moral al que daba tanta importancia, a Durkheim no se le pasó por la cabeza que este orden moral en sí pudiera constituir un mecanismo de dominación de una clase sobre otras (véase Strasser, 1976:122). Aquí podemos apreciar con claridad el modo en que los supuestos paradigmáticos pueden configurar la visión de la sociedad de un teórico. Para Durkheim la integración moral de la sociedad era beneficiosa para los intereses de todos los que la formaban. Tanto los teóricos del conflicto como los funcionalistas reconocen la existencia y la importancia de las normas y los valores. Pero para los teóricos del conflicto esas normas y valores sirven, una vez interiorizadas por las clases bajas, para mantener su apoyo a un sistema en el que sus intereses están subordinados a los intereses de la clase dominante. Como hemos visto, Marx creía que esta «racionalización normativa» por la que los trabajadores apoyan el statu quo se rompería cuando el proletariado pasara de ser una clase en sí a una clase para sí.

EL PERIODO CLÁSICO DE LA TEORÍA SOCIOLÓGICA: UN RESUMEN

Resumamos las ideas clave de los tres teóricos que hemos analizado en este capítulo y empecemos por recordar que Marx partió del supuesto de que las necesidades materiales de la gente eran básicas. Desde la perspectiva de Marx, los aspectos de la sociedad que encierra la *superestructura* son importantes para entender la naturaleza de la sociedad y la estratificación social; pero la *infraestructura* es más importante y, a menudo, moldea los aspectos de la sociedad que Marx localizaba en la superestructura.

Para entender las divisiones de clase y el cambio social debemos detenernos en dos elementos de la infraestructura: los *medios de producción,* que implican cómo la gente consigue producir los productos básicos, y las *relaciones de producción,* que implican cómo se distribuyen los frutos de este trabajo, cómo se relacionan las personas entre sí en el proceso de producción y qué relaciones de autoridad y propiedad hay en el proceso de producción. Un cambio de algunos aspectos de la infraestructura (medios o relaciones de producción) forzará cambios en algunos aspectos de la superestructura. Estos cambios pueden ser graduales o violentos y revolucionarios: pero, desde la perspectiva de Marx, el cambio en la infraes-

tructura es la clave para hacer que las sociedades humanas pasen del comunismo primitivo al feudalismo y al capitalismo, para llegar finalmente a la sociedad comunista.

Y lo que es más importante para el estudio de la estratificación social: Marx creía que todas las sociedades (excepto las primeras y últimas fases) se componían de los que dominaban y los que eran dominados. La clave de esta división era, de nuevo, la infraestructura. Los que poseían o controlaban los principales medios de producción de la sociedad tenían la capacidad de dominar a las demás clases, debido a que ellos controlaban los productos básicos. Así, podían exigir a los demás que siguieran sus reglas para obtener esos productos básicos. También se debe tener en cuenta la posición privilegiada de los propietarios en relación con la superestructura. Los diversos componentes de la superestructura (las ideologías, la organización política, el sistema legal, etc.) contribuían, por lo general, a reforzar la dominación de la clase dominante.

Por último, Marx creía que el sistema de clases implicaba el conflicto y la explotación, porque la posición privilegiada de la clase dirigente, la burguesía en la sociedad capitalista, le permitía extraer de la clase obrera el valor añadido. La teoría del valor-trabajo de Marx contempla que el valor de todas las cosas producidas reside en la cantidad de tiempo de trabajo necesario para producir esos bienes. Pero en una sociedad de clases, a los trabajadores no se les da (o se les paga) todo el valor de su trabajo. Antes bien, se les da sólo un salario de subsistencia, mientras que el excedente enriquece a la clase dirigente. Por lo tanto, en Marx encontramos la esencia de un paradigma crítico del conflicto.

En la obra de Max Weber no encontramos un conjunto tan sistemático de conceptos utilizado para construir un modelo básico de toda la estructura de la sociedad. Pero la idea de Weber de la sociedad no estaba menos guiada por la ubicua existencia del conflicto social. Sin embargo, como Weber creía que el conflicto estaba más extendido y se encontraba en el núcleo mismo de la organización social compleja, no albergaba, a diferencia de Marx, la esperanza de que este conflicto humano se pudiera eliminar por completo algún día.

Weber hizo dos importantes contribuciones al estudio de la estratificación social. *Primera,* amplió la dimensión marxiana de clase de la estratificación y añadió las dimensiones del estatus y el partido (o poder). Además de la propiedad de los medios de producción, creía que la relación de una persona con el mercado (o el grado de cualificación que proporcionaría una mayor o menor remuneración) conducía a una determinada posición de clase.

Segunda, Weber reconoció del modo más completo en los años formativos de la sociología lo importante que era el modo racional-legal de organización social para la naturaleza de la estratificación social. De hecho, es aquí donde Weber llegó a subrayar la dimensión de partido o poder de la estratificación como más importante que las otras dos. La forma burocrática de organización que necesitan las grandes y complejas sociedades industriales proporciona los medios para la dominación de un grupo sobre otros. Es también aquí donde encontramos la esencia del paradigma no crítico del conflicto de Weber.

Por último, con Émile Durkheim hemos examinado el paradigma básico que ha moldeado las teorías funcionales modernas de la estratificación social. Durkheim tenía poco que decir sobre la clase, el conflicto o incluso sobre la estratificación social. Pero su visión holista y su analogía orgánica subrayan las necesidades de un sistema social que requiere la estratificación social para el bien del conjunto. Desde esta perspectiva, pasa por alto las divisiones de clase y los intereses opuestos de clase. Y cuando Durkheim se ve obligado a reconocer la existencia de tales divisiones y conflictos, los explica como no naturales y como condiciones transitorias. Creía que, con el tiempo, estas condiciones se eliminarían o reducirían cuando se reforzara la moral en las nuevas sociedades industrializadas. Con Durkheim hallamos la esencia del paradigma no crítico del orden de la estratificación social.

Una vez examinadas brevemente algunas de las principales ideas sobre la naturaleza de la estratificación social de los tres teóricos más importantes de los primeros años del desarrollo

de la sociología, es momento de volver a subrayar algunos puntos centrales. Hemos decidido centrarnos en las obras de Marx, Weber y Durkheim no sólo porque figuran entre los teóricos sociológicos clásicos más respetados, sino también porque sus ideas han contribuido a formar la base de tres escuelas o paradigmas diferentes del estudio actual de la estratificación social. Esperamos que con el análisis de estos tres teóricos el lector pueda comprender mejor las principales teorías contemporáneas de la estratificación social que analizaremos con detalle en el siguiente capítulo.

RESUMEN

Este capítulo comienza con un análisis de los paradigmas de las teorías de la estratificación social. Partiendo de algunos de los supuestos paradigmáticos que se esconden tras las principales teorías de la estratificación social, hemos esbozado una tipología que distingue entre teorías funcionales, teorías críticas del conflicto y teorías no críticas del conflicto. El principal objetivo de este capítulo ha sido describir las obras de los tres teóricos clásicos principales de la estratificación social: Marx, Weber y Durkheim. Karl Marx, científico social y activista político, es el principal responsable de un paradigma de la estratificación social crítico del conflicto. Hemos esbozado la perspectiva histórico-materialista que hay tras su teoría del cambio social hacia las sociedades industriales capitalistas y hacia lo que él creía que podía ser la futura sociedad comunista. Directamente opuesto a Marx en muchas cuestiones, a Max Weber se le reconoce como uno de los principales fundadores de un paradigma no crítico del conflicto de la estratificación social. Su contribución más importante es la visión multidimensional de la estratificación social y su descripción de los tipos de autoridad, especialmente las estructuras de autoridad racionales burocráticas que llegarían a ser tan importantes para las sociedades modernas. Por último, analizamos la obra de Émile Durkheim, quien destaca por haber desarrollado un paradigma funcional. No obstante, este temprano paradigma funcional tiene poco que decirnos sobre la estratificación y las desigualdades sociales y considera que el conflicto de clases es sólo una consecuencia no natural y transitoria del cambio a las sociedades modernas.

NOTAS

1. «Un paradigma es una imagen básica del objeto de una ciencia. Sirve para definir lo que debe estudiarse, qué cuestiones deben plantearse, cómo deben formularse y qué reglas deben seguirse para interpretar las respuestas obtenidas» (Ritzer, 1980:7). Similares a los paradigmas, pero más específicos en tanto que imágenes y supuestos en cuanto al tema contenido en un paradigma, tenemos lo que Gouldner (1970:31) llama *supuestos de un dominio*, o lo que podemos también llamar *supuestos paradigmáticos*. Ejemplos de supuestos de un dominio relevantes para el estudio de la sociedad son los supuestos sobre la naturaleza humana como racional o irracional, o como egoísta o altruista, o las suposiciones sobre si la sociedad es fundamentalmente estable o cambiante y si se basa en la unidad o el conflicto.

   Debe señalarse desde un principio que la idea de los paradigmas que subyacen a la teoría sociológica es relativamente controvertida. Muchos sociólogos no rechazan la idea de que existan paradigmas; antes bien, discrepan sobre lo que contiene cada paradigma y sobre el número exacto de paradigmas que pueden localizarse tras las teorías sociológicas en competencia. Desde el trabajo pionero de Kuhn (1962) sobre los paradigmas en las ciencias físicas ha habido una serie de trabajos que han aplicado la idea de paradigma

a la teoría sociológica (véase, por ejemplo, Friedrichs, 1970; Effrat, 1972; Ritzer, 1975, 1980). Estos trabajos han definido distintos paradigmas, con conjuntos distintos de supuestos paradigmáticos y visiones ligeramente distintas de lo que constituye un paradigma.

2. En un aspecto fundamental, los paradigmas de la ciencia social deben ponerse en relación con nuestra experiencia de los fenómenos sociales. En particular, con respecto a la desigualdad social podemos suponer que a medida que la desigualdad aparece como un aspecto importante de la sociedad cuando los seres humanos abandonan las sociedades cazadoras recolectoras o comunales primitivas, la gente comienza a luchar para entender esta nueva experiencia y actuar de acuerdo con ella. Desde que los seres humanos aprendieron a expresarse a través de registros escritos que podían conservarse, dejaron una completa evidencia de los supuestos que competían por explicar la naturaleza de la desigualdad y que en cierto modo son similares a los supuestos rivales de la actualidad (véase Lensky, 1966:3-17).

   Pero esta historia del desarrollo de los supuestos sobre la naturaleza de la estratificación social requiere que reconozcamos una diferencia entre la naturaleza de los paradigmas científicos de la sociología y la de los paradigmas científicos de la física. El esfuerzo por comprender fenómenos sociales como la desigualdad no es sólo un esfuerzo científico, sino que también se fundamenta en los intereses de clase o grupo. Las clases privilegiadas y, en especial, las elites han tenido (y siguen teniendo) interés en moldear la comprensión de la estratificación social de modo que esa comprensión no amenace sus intereses en el statu quo.

   Las elites prefieren pensar que la desigualdad se basa en las cualidades superiores de los que están arriba, que es beneficiosa para todos y que es inevitable o necesaria. Las clases bajas, sobre todo cuando sus condiciones se tornan insoportables, se esfuerzan por entender la naturaleza explotadora y negativa de la desigualdad estructurada para poder cambiarla. Como las clases altas han solido tener los medios para que se aceptara su visión de los fenómenos sociales (gracias a que tienen tiempo libre para especular y escribir, gracias a su influencia sobre la religión y la educación, y gracias a su capacidad para recompensar o penalizar a los pensadores sociales), la visión de la desigualdad de la clase alta ha solido ser (aunque no siempre) la visión dominante.

3. No obstante, podría afirmarse que la idea marxista de la futura sociedad comunista entraría en la casilla crítica-orden de nuestra tipología (véase Strasser, 1976). Con una visión optimista de la naturaleza humana y su creencia de que la desigualdad no era inevitable, Marx criticó la sociedad capitalista porque pensaba que la sociedad comunista madura del futuro se basaría en la cooperación y en la ausencia de conflictos de clase. Esto contrasta con su visión de las sociedades capitalistas basadas en el conflicto de clase y en la explotación; por lo tanto, su teoría de las sociedades capitalistas se ha de enmarcar en el paradigma crítico del conflicto de nuestra tipología (que analizaremos más tarde en detalle).

4. Sin embargo, hay otra importante variante en el marco de este paradigma no crítico del conflicto que ha sido especialmente predominante en el estudio de la distribución del poder político. Esta variante del paradigma difiere de la que hemos analizado antes sobre todo en una cuestión. Desde la perspectiva de esta variante los intereses opuestos pueden estar estructurados de manera que limiten los conflictos y la explotación extremos. Si, por ejemplo, los grupos de interés opuestos se hallan solapados en lugar de superpuestos, la sociedad no representará dos grupos excluyentes en conflicto (por ejemplo, los que tienen y los que no tienen). Se supone que si los grupos se solapan, una «red de intereses en conflicto» reducirá el conflicto extremo (véase Coser, 1956, 1967). Sin embargo, por lo general se sostiene que la red solapadora de conflicto sólo puede funcionar para limitar hasta cierto punto las desigualdades inevitables.

5. Debemos advertir que si bien Marx apenas escribió sobre el modo de producción asiático, muchos sociólogos han reconocido la utilidad de diferenciar este modo de producción del feudal (Mandel, 1971; Krader, 1975). Como vimos en el Capítulo 3, si se considera este modo asiático de producción una forma de producción y estratificación social relativamente diferente, se comprenden mejor las diferencias de base agrícola entre China e India y entre Japón y las sociedades feudales europeas (Eisenstadt, 1996; Collins, 1997). El modo de producción asiático implica menos propiedad privada de la tierra y la existencia de una elite política más poderosa que se desarrolló debido a la necesidad de administrar colectivamente los proyectos de riego. Con el tiempo esta elite política llegó a controlar la producción excedente, al igual que los terratenientes en el feudalismo. Como bajo el feudalismo, el medio de producción dominante era la agricultura, pero las relaciones de producción eran diferentes. En el modo de producción asiático las relaciones de producción implicaban que la elite política controlase la producción (en lugar de la propiedad privada de los medios de producción), apropiándose así del excedente.
6. En sus últimos años Marx llegó a creer que la revolución violenta podía no ser necesaria para transformar las sociedades capitalistas en comunistas (véase Berlin, 1963:207; McLellan, 1973:444). En una de esas contradicciones de los escritos de Marx que los actuales teóricos marxistas quisieran olvidar, Marx llegó a reconocer que los trabajadores aumentarían gradualmente su poder mediante los sindicatos y los partidos políticos de clase obrera para transformar el Estado y conseguir así la estructura económica que permitiría llegar al comunismo.
7. Marx tenía una visión más compleja de las divisiones de clase que la que se expone aquí. Por ejemplo, Marx previó el rápido crecimiento de la clase media en el capitalismo avanzado debido a una necesidad creciente de cualificación técnica y organización burocrática (véase Giddens, 1973:177). No obstante, muchos teóricos marxistas siguen recalcando que esta clase media es una extensión de la clase obrera o proletariado (véase Anderson, 1974:52-56). Además, Marx describió el *lumpemproletariado* como una clase urbana extremadamente pobre que carecía de función alguna para la sociedad. Pero en general, para Marx las sociedades capitalistas se dividían sobre todo entre la clase de la burguesía (o los capitalistas) y la del proletariado (la clase obrera).
8. Karl Mannheim (véase Wolff, 1971:161) ha sido quien mejor ha conceptualizado este aspecto del «pensamiento conservador»: «Así, la reforma progresista tiende a penetrar en el conjunto del sistema, mientras que el reformismo conservador penetra en detalles particulares». En otras palabras, para Durkheim no era necesario un cambio fundamental del statu quo; sólo se necesitaban pequeños cambios para que funcionara mejor. Esta idea se opone a la posición de los teóricos críticos como Marx, que defendía un cambio más radical o básico del statu quo. Usando descripciones políticas corrientes, podemos decir que Durkheim era conservador o, incluso, liberal, mientras Marx podría calificarse de radical.

5

TEORÍAS MODERNAS DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL

CONTENIDO DEL CAPÍTULO

VISIONES DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA: LOS PRIMEROS AÑOS 112
TEORÍAS FUNCIONALES DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL 114
TEORÍAS DEL CONFLICTO DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL 127
LAS BASES DE LA ESTRATIFICACIÓN DE CLASE Y DE LA POSICIÓN DE CLASE 139
TEORÍAS DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL: CONCLUSIÓN 147
RESUMEN 148
NOTAS 149

VISIONES DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA: LOS PRIMEROS AÑOS

Aunque hoy en día la mayoría de los sociólogos considera que la estratificación social es una de las más importantes áreas de estudio, no siempre ha sido ése el caso. De hecho, sólo durante los últimos cincuenta años, como mucho, los sociólogos estadounidenses han reconocido ampliamente la importancia de este tema para comprender la sociedad y el comportamiento humano. La diferencia con el pensamiento social europeo es evidente. Como hemos señalado en el capítulo anterior, Marx, Weber e incluso pensadores anteriores a ellos, como Comte y Saint-Simon, comenzaron su estudio de la sociedad con el análisis de la naturaleza de las divisiones de clase y la desigualdad, considerándolas cuestiones centrales (véase Strasser, 1976). ¿Cómo se explica esta diferencia con la sociología estadounidense? Nuestra respuesta a esta pregunta puede ayudarnos a comprender, en parte, la situación actual de la teoría de la estratificación.

La sociología como disciplina distintiva de estudio se remonta en los Estados Unidos a fecha tan tardía como principios del siglo XX. Pero en las obras de los fundadores de la sociología estadounidense (hombres como William Graham Sumner, Albion Small y Edward Ross), hallamos una visión de la sociedad estadounidense que ignora la clase (Pease, Form y Huber, 1970; para un resumen de estas obras, véase Gordon, 1963; Page, 1969). La relativa falta de atención dedicada al tema de la estratificación social no es, sin embargo, sorprendente. A diferencia de lo que sucedía en las naciones europeas, las viejas y rígidas desigualdades de clases y estamentos eran menos evidentes en la sociedad estadounidense. El sistema de valores acentuaba la igualdad de oportunidades para todos y, al menos en apariencia, la democracia y las oportunidades eran más evidentes. No sería hasta la Gran Depresión de los años treinta cuando se examinó seriamente, y sólo por unos pocos científicos sociales, esta imagen de una sociedad sin clases. E incluso entonces hubieron de pasar muchos años hasta que el estudio de la estratificación social rompiera de modo significativo la mitología de la ausencia de las clases.

El primer estudio estadounidense minucioso sobre la estratificación social apareció en 1929 con la obra *Middletown*, de Robert y Helen Lynd, seguida posteriormente de *Middletown in Transition* (1937). Esa primera obra estableció una larga tradición de estudios de estratificación de la vida comunitaria en los pequeños pueblos de los Estados Unidos. Pero sólo mucho más tarde entraría a formar parte de esa tradición la perspectiva general del conflicto que incluía el estudio. Los Lynd se centraron en las desigualdades económicas y de poder, mientras denunciaban como un mito la todopoderosa imagen de la igualdad de oportunidades en la sociedad estadounidense (véase Gordon, 1963:66). Cuando acabó la depresión, su idea de la sociedad estadounidense quedó archivada y casi se olvidó.

De la investigación sobre la estratificación social que estimuló la Gran Depresión, la obra de Lloyd Warner (en la década de los treinta y los cuarenta) fue la más influyente, al menos durante los siguientes veinte o treinta años. Igual que la investigación de los Lynd, los numerosos volúmenes del estudio *Yankee City*, de Warner (así como otros trabajos de sus discípulos), se centraron en la estratificación social en las pequeñas comunidades. Utilizando varios métodos de estudio, desde la investigación por encuesta hasta la minuciosa observación participante, el objetivo de estas obras era examinar el grado de desigualdad y movilidad social de sus habitantes, así como el significado que la estratificación social tenía para ellos.

Pero la escuela de Warner difería de la tradición de los Lynd en tres importantes aspectos. El más importante es que la escuela de Warner definía la estratificación social en términos de *estatus* (la segunda dimensión de Weber de la estratificación social). Como escribió Warner (y Lunt, 1941:82): «Por clase se entienden dos o más rangos de personas que se cree que ocupan una posición superior o inferior y que de acuerdo con esa creencia son ordena-

dos por los miembros de la comunidad». Con esta idea, se pasaban fácilmente por alto las desigualdades económicas y de poder y se descartaba la dinámica del conflicto relacionada con estas dimensiones de la estratificación.

En segundo lugar, la escuela de Warner no examinó desde una perspectiva crítica el grado real de la igualdad de oportunidades. A pesar de la evidencia contraria que quedó patente durante la Gran Depresión, esta tradición de investigación siguió acentuando una «realidad» de movilidad social para todos los que tenían el talento y la ambición de triunfar, una idea muy discutible cuando se reanalizan los datos de *Yankee City* (Thernstrom, 1964).

Por último, encontramos en la escuela de Warner un énfasis en la estratificación social en tanto que *funcional* y necesaria para las sociedades complejas como la nuestra. El conflicto, y la naturaleza estructurada y hereditaria de las desigualdades, las duras condiciones de los trabajadores y la enorme pobreza —todo ello muy frecuente en la expansión del capitalismo estadounidense— era casi ignorado.

Las cuestiones principales son las siguientes:

1. Durante los primeros años de la sociología estadounidense se ignoró ampliamente el tema de la estratificación social. Con muy pocas excepciones, como la obra de Thorstein Veblen, era como si las «desagradables» condiciones del conflicto de clase, la riqueza hereditaria, la raza y la explotación de clase no existieran en la sociedad estadounidense «sin clases».
2. Fue necesario que este país experimentara una grave crisis económica para que muchos científicos sociales se enfrentaran a la realidad de las rígidas desigualdades de clase. Pero incluso cuando esto sucedió, para la mayoría de los científicos sociales la grave realidad que impuso esta crisis económica duró poco.
3. Cuando los científicos sociales estadounidenses se interesaron más por el estudio de la estratificación social, la cuestión más aceptable de la desigualdad de estatus predominó en su obra. Durante algún tiempo los Estados Unidos siguieron siendo elogiados como la más carente de clases de todas las sociedades industriales.

Lo dicho anteriormente merecería sólo una breve mención en la historia de la sociología estadounidense si no fuera por el hecho de que esta tradición investigadora de la estratificación sigue existiendo en un grado considerable. Como veremos, hace poco tiempo que las perspectivas del conflicto han empezado a ser ampliamente respetadas por los científicos sociales académicos como un contrapeso a la limitada visión de las teorías funcionalistas de la estratificación social. La investigación sigue dominada por los estudios sobre movilidad que centran su atención en las características individuales, más que en las rígidas y estructuradas desigualdades de la riqueza y el poder (véase Huber y Form, 1973:36). Nuestra investigación sobre la pobreza, por ejemplo, sigue dedicándose a la perspectiva de cómo escapar a la «cultura de la pobreza» y se centra en las características de los pobres (en lo que hay de malo en ellos), en vez de dirigir nuestra atención hacia el sistema más general de estratificación que contribuye a mantener la pobreza (Kerbo, 1981a).

Con todo, empezó a existir al menos una cierta tradición de teoría e investigación de la estratificación. La escuela de Warner estimuló a muchos estudiantes y pronto se produjo una amplia variedad de investigación sobre temas como los diferentes estilos de vida y valores de las clases, el prestigio ocupacional (si no el poder ocupacional) y el grado y las causas de la movilidad social (Pease, Form y Huber, 1970). Una revisión de la primera literatura sobre estratificación social identificó 333 artículos y libros de investigación sobre el tema, publicados entre 1945 y 1953 (Pfautz, 1953). En 1954 se publicó el primer manual estadounidense sobre este asunto (Cuber y Kenkel, 1954).

No obstante, el estudio de la estratificación social en los años cincuenta estaba claramente dominado por una perspectiva *funcional*, una perspectiva más en la línea de Durkheim que en la de Marx o incluso Weber. Tal situación no podía durar mucho tiempo. Cuando los científicos sociales profundizaron en su estudio, los valores estadounidenses de la igualdad de oportunidades y la libre empresa empezaron a convertirse en guías cuestionables para descubrir la realidad de la estratificación social en ese país.

Encontramos una primera ruptura con la teoría funcional en el estudio de Floyd Hunter (1953) sobre el poder en la comunidad, y luego, de un modo más radical, en la descripción de C. Wright Mills de una elite de poder a escala nacional. Escritas antes del caso Watergate, de la guerra de Vietnam, de la crisis energética y de nuestro descubrimiento de la pobreza y la discriminación en los años sesenta, estas obras se anticiparon a su tiempo. Y aunque los científicos sociales las atacaron inicialmente (véase Domhoff y Ballard, 1968, para estos ataques), del mismo modo que al principio se atacó la obra de Einstein que rompió el paradigma dominante, no pudieron seguir siendo ignoradas durante mucho tiempo.

Las ideas funcionales de la estratificación social no deben descartarse por completo, y las teorías del conflicto no contienen todas las respuestas. Las teorías funcionalistas de la estratificación social tienen sus limitaciones. Debemos estudiar algunas de estas teorías para ver lo que tienen que ofrecer y cuáles son sus limitaciones exactas.

TEORÍAS FUNCIONALES DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL

Enmarcadas en el paradigma funcional o no crítico del orden que describimos en el Capítulo 4, y siguiendo la tradición de Warner que acabamos de describir, encontramos dos importantes teorías funcionales modernas de la estratificación social. La primera la publicaron Kingsley Davis y Wilbert Moore en 1945, fue enmendada en algunos de sus aspectos por Kingsley Davis tres años más tarde, y llegaría a conocerse como la teoría de la estratificación social de Davis y Moore. «Lógicamente», la teoría se construyó para mostrar por qué la estratificación y la desigualdad social eran positivamente funcionales y, por lo tanto, necesarias en todas las sociedades humanas excepto en las más simples. La segunda teoría procede de la perspectiva funcional más abstracta y general de Talcott Parsons. Esta segunda teoría no contradice la de Davis y Moore, pero se centra sobre todo en el orden social más general y en la función de la estratificación social para el mantenimiento del orden social.

La teoría de Davis y Moore

La teoría de Davis y Moore subraya clara y simplemente la visión funcionalista según la cual se precisa de la estratificación social para satisfacer las necesidades de todo sistema social complejo. En otras palabras, desde una perspectiva que considera la sociedad como algo semejante a un organismo, la teoría argumenta que este organismo tiene necesidades que se deben satisfacer para mantener su salud. Entre estas necesidades figura la de que las posiciones u ocupaciones más importantes las ocupen las personas más cualificadas y competentes. La estratificación social se contempla como un mecanismo que garantiza la satisfacción de esta necesidad.

Los siguientes siete puntos ofrecen un resumen básico de esta teoría (Tumin, 1953):

1. En todas las sociedades hay posiciones funcionalmente más importantes que otras, y su ocupación requiere una cualificación especial.

2. En todas las sociedades hay sólo una cantidad limitada de personas con suficiente talento para obtener la cualificación que requieren esas posiciones.

3. La transformación del talento en cualificación implica un periodo de formación durante el cual los que están siendo formados deben hacer todo tipo de sacrificios.

4. Con el fin de inducir a la gente con talento a que haga esos sacrificios y adquiera formación, sus futuras posiciones deben entrañar un valor de incentivo en la forma de acceso diferencial, es decir, privilegiado o desproporcionado, a las recompensas escasas y deseadas que la sociedad ofrece.

5. Estos bienes escasos y deseados consisten en derechos y requisitos previos ligados o incorporados a las posiciones y se pueden clasificar en cosas que contribuyen: *a)* al sustento y al bienestar, *b)* al humor y la diversión, y *c)* a la autoestima y la expansión del ego.

6. Este acceso diferente a las recompensas básicas de la sociedad tiene como consecuencia la diferenciación del prestigio y la estima que adquieren diversos estratos. Puede decirse que constituye, junto a los derechos y los requisitos previos, la desigualdad social institucionalizada; es decir, la estratificación.

7. Por lo tanto, la desigualdad social entre los diferentes en lo que respecta a la cantidad de bienes escasos y deseados y a la cantidad de prestigio y estima que reciben, es positivamente funcional e inevitable en todas las sociedades.

A primera vista, la teoría de la estratificación de Davis y Moore parece una explicación simple, clara y válida de la desigualdad y la estratificación social en las sociedades industriales, si es que no en todas las demás. En cierto sentido, equivale a un modelo de mercado laboral que analizara la oferta y la demanda de trabajo como si guardara relación con las recompensas del trabajo. Dicho en pocas palabras, cuando la oferta de trabajo cualificado es baja en relación con la cantidad de trabajo requerido, el empleador (la sociedad, desde la perspectiva de Davis y Moore) tendrá que pagar más por ese trabajo. *Pero* la visión de Davis y Moore de este modelo de mercado de trabajo es errónea. Y a lo largo de los años varios científicos sociales han revelado otros problemas de lógica y omisión. Aunque no se debe rechazar por entero la teoría de Davis y Moore, varios de sus aspectos necesitan enmendarse. Pasemos primero a analizar algunas de las críticas que se han hecho a esta teoría para luego estudiar algo de la investigación empírica realizada.

Críticas a Davis y Moore Podemos empezar con una de las críticas de mayor alcance al modelo de mercado de trabajo implícito en la teoría de Davis y Moore. Como señala Collins (1975:420), «el modelo puro de mercado nos conduce finalmente a una conclusión alarmante: el sistema debe tender hacia la igualdad perfecta en la distribución de la riqueza". Esto es lo contrario de lo que sugieren Davis y Moore con su teoría para explicar por qué ha de existir una distribución desigual de las recompensas.

Uno de los problemas de la teoría es que Davis y Moore pasan por alto las restricciones que pesan sobre el mercado de trabajo en forma de desigualdad de poder o influencia; es decir, los supuestos del conflicto. Sin estas restricciones existiría una tendencia hacia la igualdad debido a que cuando el trabajo se puede mover libremente hacia puestos mejor remunerados, los trabajos mejor pagados atraen un excedente de trabajadores, lo que conduce a la disminución del salario de estos trabajos. Los trabajos con salarios bajos tenderán a atraer a menos trabajadores. Sin restricciones sobre el mercado, «allí donde los trabajos reciben un salario por encima o por debajo del promedio, se ponen en marcha procesos de movilidad laboral que finalmente sitúan los salarios en línea con todos los demás» (Collins, 1975:120).

Y si consideramos otras recompensas asociadas a las posiciones, tales como un buen ambiente de trabajo o el prestigio que proporciona una gran cualificación, podemos encontrar otro resultado opuesto a las predicciones de Davis y Moore. Si suponemos de nuevo un

modelo de libre mercado, podríamos encontrar que, por ejemplo, un médico obtendría menos ingresos que un basurero debido a las otras recompensas (como el prestigio y el ambiente de trabajo) asociadas a la posición de médico.

Davis y Moore tienen dos líneas de defensa ante esta crítica. Sin embargo, ambas son débiles. Por un lado, Davis (1948) enmendó la teoría poco después de que se publicara para afirmar que la estructura familiar crea un freno a la igualdad de acceso a las ocupaciones. Esto se explica porque las familias situadas en la cima del sistema de estratificación pueden asegurar a sus hijos un mejor acceso a la educación y al trabajo. Davis afirma que la teoría original era un razonamiento abstracto de carácter teórico, y que en la vida real hay otros factores que influyen en el proceso de la estratificación. Pero, por supuesto, ésta es la cuestión que atacan los teóricos del conflicto. La pregunta es: ¿en qué medida se aparta la teoría de la vida real? Las críticas afirman que la vida real es muy diferente de la teoría.

Por otra parte, Davis y Moore afirman en la teoría original que no todos tienen el mismo talento o capacidad para realizar las tareas de algunas de las posiciones más importantes. En este sentido no reconocen la libre competencia laboral. Hay mucha gente que puede recoger la basura, pero sólo unos pocos tienen talento para llegar a ser médicos. Pero, de nuevo, encontramos una debilidad en su teoría. ¿Hay realmente tan pocas personas con talento para asistir a una facultad de medicina y llegar a ser médicos? La respuesta de los críticos es no. Muchas personas tienen talento para llegar a ser médicos, pero en realidad hay límites que deciden quién y cómo puede ser médico y que se deben a la capacidad de la profesión médica para restringir y acotar el acceso a la formación y la ocupación.

Está también la pregunta de cuáles son las posiciones más importantes de la sociedad. La respuesta de los críticos es que los que tienen poder pueden influir en la definición de las posiciones más importantes (véase Tumin, 1963; Cohen, 1968:60; Kerbo, 1976a). Y algunos críticos cuestionan el *grado* de desigualdad necesario entre las posiciones de nuestra sociedad. Se puede admitir la suposición de que un médico es más importante que un basurero, o al menos que la posición de médico requiere más formación y cualificación. Pero si el médico gana de cincuenta a cien veces más que el basurero, ¿podemos decir que el médico es de cincuenta a cien veces más importante que el basurero? Dicho de otro modo, ¿proporcionan algunas ocupaciones mayor control e influencia que les permite demandar una mayor remuneración?

Por último, entre otras críticas a la teoría funcional de Davis y Moore está la de Tumin (1953:393), que explica cómo la estratificación social y una gran desigualdad pueden ser, a veces, disfuncionales para la sociedad. Por ejemplo, «los sistemas de estratificación social funcionan de modo que limitan la posibilidad de descubrir la cantidad total de talento en una sociedad debido a la desigualdad del acceso a la motivación apropiada, a los canales de reclutamiento y a los centros de formación». Así, los sistemas de estratificación social pueden servir para establecer límites a la posibilidad de aumento de los recursos productivos de la sociedad. También «en la medida en que las desigualdades entre las recompensas sociales no pueden ser aceptadas plenamente por los menos privilegiados de una sociedad, los sistemas de estratificación funcionan para fomentar la hostilidad, el recelo y la desconfianza entre los diversos segmentos de una sociedad y, así, limitar las posibilidades de una mayor integración social». El resultado de todo ello, como nos informan otras teorías e investigaciones, es un elevado número de problemas sociales, tales como la delincuencia.

Investigación empírica sobre la teoría de Davis y Moore Si bien suele ser difícil examinar empíricamente las teorías generales de la estratificación social, la teoría de Davis y Moore hace ciertas predicciones específicas que se pueden comprobar. Pero, aun así, es muy difícil medir y verificar todas las proposiciones importantes que la teoría sugiere.

Abrahamson (1973) ha examinado empíricamente la proposición de que las posiciones más importantes de una sociedad reciben las recompensas mejores. Abrahamson razonó que

para medir su importancia funcional debía centrarse en un periodo de tiempo durante el cual algunas necesidades de la sociedad hubieran experimentado un cambio, como, por ejemplo, los periodos de guerra. En tiempos de guerra —sugirió— las posiciones militares son funcionalmente más importantes que cuando reina la paz. En su comparación entre tres posiciones militares y tres ocupaciones similares en el sector privado entre 1939 y 1967, periodo en el que se produjeron tres guerras, Abrahamson encontró datos adecuados sólo para la mitad de las comparaciones. La tesis de Davis y Moore recibió apoyo empírico en once de las doce comparaciones.

Sin embargo, la comprobación que hizo Abrahamson de la teoría de Davis y Moore ha sido muy criticada. Por ejemplo, además de pasar por alto los efectos potenciales de la escasez de trabajadores cualificados, el estudio no muestra que los trabajadores más cualificados se sintieran atraídos por esas posiciones cuando aumentaba la paga (un punto clave de la tesis de Davis y Moore). Y, lo que es más importante, como sugiere Leavy (1974), muchos de los trabajadores industriales de los tres periodos de guerra que se incluyen en el estudio trabajaban en la producción militar, hecho que resta significado a las comparaciones.

En otra investigación, Abrahamson (1979) halló que la escasez e importancia de las diferentes posiciones de los jugadores de los equipos de béisbol de la liga nacional guardan relación con la remuneración de estas posiciones, tal y como se desprende de la teoría de Davis y Moore. Pero en un estudio sobre los ingresos de los directivos de las corporaciones Broom y Cushing (1977) hallaron que la importancia funcional de un directivo corporativo (que se mide según el número de trabajadores que dependen del rol ejecutivo) y el rendimiento de su trabajo (ganancias y expansión corporativas) no guardaban relación con sus ingresos. Además, Broom y Cushing (1977) descubrieron que las corporaciones que se supone son las más importantes para una sociedad (las que producen bienes como acero, alimentos, medicamentos y ropa) *no pagan* a sus directivos más de lo que se les paga a los directivos en corporaciones menos funcionales (como las que producen el tabaco, los cosméticos o los refrescos). De nuevo, la teoría de Davis y Moore no se sostiene.

Una serie de estudios empíricos ha mostrado que, en general, la población de los Estados Unidos, como la de otras naciones, tiende a creer que la desigualdad y la estratificación social deberían funcionar del modo que sugiere la teoría de Davis y Moore (por ejemplo, Grandjean y Bean, 1975; Jasso y Rossi, 1977; Alves y Rossi, 1978; véase también Verba y Orren, 1985; Coxon, Davies y Jones, 1986; Vanneman y Cannon, 1987). Y las encuestas de opinión señalan que los estadounidenses, comparados con los habitantes de Inglaterra, Alemania, Japón, Hungría y Polonia, tienden más a creer que existe igualdad de oportunidades en su país, algo que indica que se inclinan más a pensar que el sistema de estratificación en Estados Unidos funciona como sugiere la teoría funcional de la estratificación (Lad y Bowman, 1998: 118) Pero, por supuesto, esto no significa que la teoría se ajuste a la realidad. Hemos examinado parte de la limitada investigación empírica que se ha realizado sobre esta cuestión y sus hallazgos de conjunto son, en el mejor de los casos, ambiguos.

La teoría funcional de la estratificación social de Parsons

Comparada con la teoría de Davis y Moore, la teoría de Parsons es mucho más general y abstracta. Parsons, una de las grandes figuras de la moderna sociología estadounidense, desarrolló una teoría que suele ser considerada la más importante declaración funcionalista en todos los aspectos que se haya realizado nunca. Pero, como se ha afirmado, su obra es tan abstracta y teórica que se pueden hacer o comprobar pocas predicciones empíricas precisas a partir de ella (como admitió el propio Parsons, 1977). No obstante, la obra de Parsons ha colaborado enormemente en la perpetuación de la tradición de Durkheim y de la escuela de Warner de la

estratificación social en la sociología estadounidense. En este apartado analizaremos brevemente los principales componentes de la teoría de Parsons, luego las críticas que se han hecho a su teoría, y, por último, parte de la investigación que intenta comprobar la validez de algunas de sus ideas.

Parsons argumentó que dos conjuntos de conceptos eran los más importantes para poder comprender la estratificación social. En el primer artículo que escribió en 1940 sobre estratificación social (véase 1964:70), Parsons escribió que «para los propósitos de este análisis es central la evaluación diferencial en sentido moral de los individuos como unidades». En sus obras posteriores, de 1949, 1953 y 1970, sobre estratificación social, Parsons retomó el tema (véase Parsons, 1964, 1970). Lo que Parsons quería decir con esta afirmación, al igual que la escuela de Warner, era que el estatus o el honor era la dimensión más importante de la estratificación social. La gente es evaluada y ordenada por los demás en función de hasta qué punto vive de acuerdo con los valores dominantes de la sociedad, cualesquiera que sean estos valores. Esto significa que siempre habrá una jerarquía de honor de estatus en toda sociedad.

Por supuesto, Parsons reconoció la existencia de diferencias de riqueza y poder, pero para él esas diferencias eran, por definición, *secundarias*. En su análisis de la riqueza, Parsons (1964:83) escribió: «A pesar de las muchas opiniones que defienden lo contrario, no es un criterio primario, considerado en términos del sistema de valores comunes [...]. Su significado principal es que es un símbolo del logro». Parsons había llegado a la misma conclusión que Davis y Moore. Pero para él el sistema de valores comunes contribuye a asegurar que los roles funcionalmente más importantes los ocupan personas competentes que pelean por su estatus.

Para especificar la ubicación de las personas en el sistema de estratificación, Parsons tuvo que ordenar los roles o tareas de la sociedad desde los más respetados (a los menos repestados), lo que le hizo ser más específico sobre el sistema de valores dominante. Para llevar a cabo esta tarea, Parsons ofreció primero su descripción de los cuatro grandes **subsistemas funcionales** de una sociedad en relación con los cuatro **prerrequisitos funcionales** que deben cumplir todas las sociedades para sobrevivir. Es decir, todas las sociedades deben resolver los problemas de: 1) la *adaptación* al entorno; 2) la *capacidad para alcanzar metas*; 3) la *integración*; y 4) el *mantenimiento de pautas latentes* (o AGIL). En concreto, las principales instituciones que deben cumplir estos prerrequisitos funcionales son, por este orden, la economía, el Estado, el sistema legal o a veces la religión y, por último, la familia, las escuelas y las instituciones culturales.

Resultará útil recordar ahora nuestro análisis anterior de la analogía orgánica de la sociedad. Al igual que los órganos del cuerpo, cada uno de estos tipos de instituciones se supone que cumple una función en beneficio de la salud de todo el organismo, es decir, de la sociedad. Por ejemplo, la tarea de las instituciones económicas es extraer los recursos del entorno y producir los bienes y servicios necesarios. La tarea del Estado o de la política es definir las metas y establecer la dirección para alcanzar metas colectivas. Instituciones como el derecho y la religión contribuyen a la integración del sistema social estableciendo reglas o criterios morales. Por último, la familia e instituciones como la educación sirven al mantenimiento de los patrones adiestrando y socializando a los individuos de la sociedad y satisfaciendo sus necesidades personales de modo que puedan ser miembros funcionales de la sociedad.

Parsons afirmaba que la importancia de lo anterior para comprender la estratificación social es doble: 1) las diferentes tareas de las distintas instituciones las lleva a poner el énfasis en valores diferentes (o pautas variables); 2) las sociedades difieren en cuanto a cuál de los cuatro conjuntos de instituciones (adaptación, logro de metas, integración y mantenimiento de patrones latentes) es el que prevalece sobre los demás. En una sociedad donde prevalece un conjunto de instituciones (por ejemplo, el logro de metas o la política), su sistema de valores comunes se inclinará más hacia los valores más coherentes con ese conjunto de institu-

ciones. *Por lo tanto,* los individuos que viven más de acuerdo con los valores moldeados por la institución o instituciones principales recibirán más estatus, así como las recompensas secundarias ligadas a un estatus alto como la riqueza.

Resumamos estas ideas tan abstractas:

1. El lugar de una persona en la jerarquía del estatus (el sistema de estratificación) está determinado por la evaluación moral de los demás.
2. Esta evaluación moral se hace en los términos de un sistema de valores común.
3. El sistema de valores común está moldeado por la institución a la que se da mayor importancia en la sociedad (la importancia institucional se deriva de las peculiares circunstancias históricas y ambientales de la sociedad).
4. Así, las personas que viven más de acuerdo con estos valores o ideas recibirán, además de un estatus alto, otras recompensas, como una renta alta y riqueza.

Es importante hacer notar también que la autoridad (o poder) se obtiene a través de la posición funcional de un individuo en la estructura ocupacional, que, por supuesto, se alcanza mediante el logro de estatus (véase la Figura 5.1).

Podemos estudiar ahora brevemente lo que significa todo esto para la estratificación en los EE. UU. Es dudoso que haya alguien que esté en desacuerdo con la idea de Parsons de que es el subsistema de la adaptación (la economía) al que se le da más importancia en Estados Unidos. Esto significa que en el sistema de valores de este país destaca el desempeño en la estructura ocupacional (Parsons, 1951:399) y que la gente que desempeña su cometido correctamente y se ajusta a los ideales de logro en la estructura económica de las ocupaciones será recompensada con un estatus más alto, con el avance en la estructura ocupacional y recibirá las recompensas secundarias de la riqueza y una renta alta.

A modo de contraste, Parsons afirmaría que un país como la China de hoy da más importancia al logro de metas, o a las instituciones políticas, que a las económicas (aunque, por supuesto, China intenta modernizarse cambiando esta situación). Los valores en China, de acuerdo con la importancia otorgada al logro de metas o a la política, acentúan la capacidad de liderazgo y el compromiso con los ideales políticos. A la gente que mejor representa estos valores se le dará un estatus mayor, ascensos en la burocracia política y recompensas secundarias como la riqueza y una renta alta. Podríamos describir de modo parecido las sociedades que ponen el acento en, por ejemplo, las instituciones y los valores religiosos (como Irán desde su revolución de 1979 o los monjes de un entorno cerrado como un monasterio).

La visión de Parsons no contradice la de Davis o Moore. Sólo difiere en que acentúa más la evaluación moral. Parsons mantiene también que las posiciones más importantes de la sociedad son las que reciben las mejores recompensas, con el estatus en primer lugar y la riqueza en una posición secundaria. No obstante, lo que Parsons hizo fue especificar con mayor claridad cuáles serían las posiciones más importantes dada la importancia otorgada por una sociedad a un conjunto de instituciones.

Críticas a Parsons No se necesita un estudio empírico para comprobar la predicción de Parsons de que los altos directivos ejecutivos son los que reciben las mejores recompensas en los Estados Unidos. Tampoco se necesita examinar empíricamente el sistema de estratificación chino para descubrir que las altas elites políticas son las mejor recompensadas. Pero ciertamente se puede estar en desacuerdo con Parsons en la cuestión de por qué estas personas están en la cima del sistema de estratificación en esos países. En otras palabras, lo que Parsons no analiza, o reduce a un papel secundario, es clave para las respuestas de sus críticos. Y como Parsons sigue claramente la tradición funcional de Durkheim, la mayoría de las críticas que hemos estudiado en el capítulo anterior se pueden aplicar igualmente a Parsons.

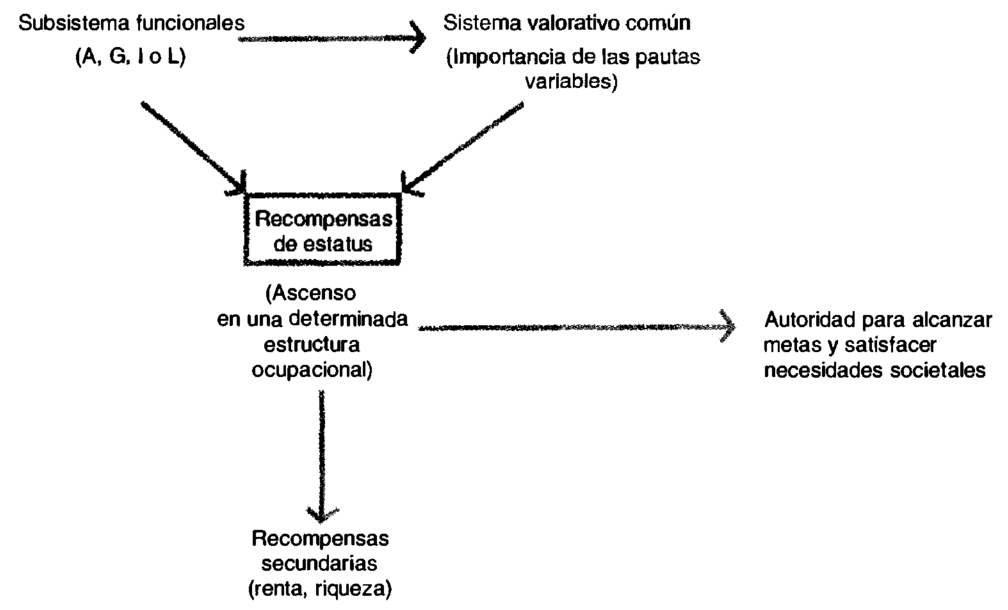


FIGURA 5.1
La teoría de la estratificación social de Parsons.

Una de las críticas más destacadas de la obra de Parsons hace referencia a su suposición de que una sociedad tiene necesidades propias. Desde esta perspectiva, la gente que ocupa las posiciones institucionales más altas hace lo que hace en beneficio de los intereses y necesidades de toda la sociedad. Para Parsons, los intereses de los individuos y de los grupos sociales son secundarios. Al igual que Durkheim, Parsons reconoce las divisiones de clase, pero asimismo las considera de poca importancia (Burger, 1977).

Tomemos el ejemplo del poder. Parsons prefería el término *autoridad* porque consideraba que el poder y la influencia sobre los demás eran algo que se otorgaba a los que ocupaban las posiciones institucionales más altas con el fin de que fomentaran los intereses y se satisficieran las necesidades de toda la sociedad (véase Parsons, 1964:327; 1960:181). Parsons rechazó la noción de que el poder suele utilizarse para promover los intereses de unos individuos o grupos particulares sobre los de otros. Recordemos simplemente nuestra revisión de la historia del Capítulo 3 para identificar el problema que plantean los supuestos de Parsons sobre el poder.

Lo que mejor ilustra esta cuestión es la reacción de Parsons a la famosa obra de C. Wright Mills *The Power Elite (La elite del poder)*. Parsons (1968:61) comenzó su crítica de la tesis de Mills (que existe una elite de poder que domina el país en su propio interés) diciendo que tenía pocas críticas que hacer a los hechos, que sus críticas sólo apuntaban a la interpretación teórica. En opinión de Parsons (1968:82), «la cuestión principal que nos ocupa es que, para Mills, el poder no ayuda a cumplir una función en y en beneficio de la sociedad como sistema, sino que lo interpreta exclusivamente como un instrumento para obtener lo que un grupo, los que tienen el poder, quiere, impidiendo a otro grupo, a los "de fuera", tomar lo que quiere».

En otras palabras, si se ignoran los supuestos de Parsons de que existe un sistema social con necesidades propias y de que los actores de este sistema trabajan para satisfa-

cer las necesidades de la sociedad más que las suyas propias, su descripción del sistema de estratificación de los EE. UU. se aproxima a la de C. Wright Mills en *La elite del poder* (Atkinson, 1972:33). Esto también significa que «lo que es una pesadilla para C. Wright Mills, constituye al parecer la perfección del sistema social para Talcott Parsons» (Strasser, 1976:179).

La visión de una sociedad con necesidades propias también nos ayuda a comprender el truco conceptual que hace Parsons cuando define la riqueza y los ingresos altos como recompensas secundarias. Parsons las pudo definir así porque creía que lo que más importaba a la gente era el estatus, y que la gente se esforzaba por vivir de acuerdo con los valores dominantes. Al esforzarse por vivir de acuerdo con los valores dominantes —recordemos que Parsons creía que los valores los moldean las necesidades de la sociedad—, la gente contribuye a satisfacer las necesidades de la sociedad. Parsons no pensaba que la gente se esforzara por obtener poder y riqueza material en nombre de sus *intereses personales*. Pero incluso en el caso de que la lucha por el estatus fuese primordial, Parsons también pasó por alto la idea de que el sistema dominante de valores podía estar influido por el interés de los que ocupan posiciones de poder y riqueza en la sociedad.

Teóricos del conflicto como Tumin (1953:393) señalan que «los sistemas de estratificación social funcionan de modo que proporcionan a la elite el poder político necesario para conseguir la aceptación y el predominio de una ideología que racionaliza el statu quo, cualquiera que éste sea, como "lógico", "natural" y "moralmente bueno"». Una elite puede legitimar su propio estatus alto influyendo en lo que la gente piensa que debe valorarse. En la medida en que éste sea el caso, la gente recibe estatus y otras recompensas, no por satisfacer las necesidades de toda la sociedad, sino por *servir a los intereses de las elites de la sociedad*. En el capítulo sobre la legitimación daremos más detalles sobre este proceso.

Debido a que la lucha por el estatus ocupa una posición central en la teoría de Parsons, debemos examinar este concepto con más detalle. Debe recordarse que en la visión multidimensional de la estratificación de Weber, el estatus (honor o prestigio) era sólo una de las dimensiones, a la que añadió la clase (o desigualdad económica) y el poder (o partido). Weber consideró cada una de las tres como una importante dimensión o división de la sociedad, aunque en gran parte de su obra afirmó que el poder tendría un papel cada vez más importante en la sociedad moderna. Nosotros debemos preguntamos qué relación existe entre cada una de las tres dimensiones. Será instructivo regresar por unos momentos a nuestra revisión de la historia de la desigualdad.

Sabemos (siguiendo a Lenski, 1966, 1984) que en las sociedades con un nivel tecnológico bajo y, por consiguiente, con poco o ningún excedente, los bienes se distribuyen sobre la base de la necesidad. Y lo que es más importante para nuestro análisis, sabemos que la mayoría de las sociedades cazadoras y recolectoras, o sociedades comunales primitivas, presenta poca o ninguna desigualdad de riqueza y poder, aunque era frecuente encontrar en ellas desigualdades de estatus. Lenski afirma que las recompensas de estatus se basan en la capacidad de alguien para satisfacer las necesidades de la tribu. Por ejemplo, cuando una tribu depende principalmente de la caza para alimentarse, los miembros de la tribu otorgarán estatus y respeto al mejor cazador. Así, los datos que tenemos tienden a apoyar muchas de las explicaciones funcionales de la estratificación *para este tipo de grupo humano*.

Sin embargo, ya vimos que a medida que aumenta el nivel tecnológico en las sociedades humanas crece también el nivel de otros tipos de desigualdad (por ejemplo, de poder y riqueza). Al parecer, la mejor explicación es que en la medida en que algunos individuos o grupos obienen los recursos o medios para dominar a los demás —mediante el control del aumento del excedente, del tiempo libre, de las armas nuevas, etc.—, lo hacen con el

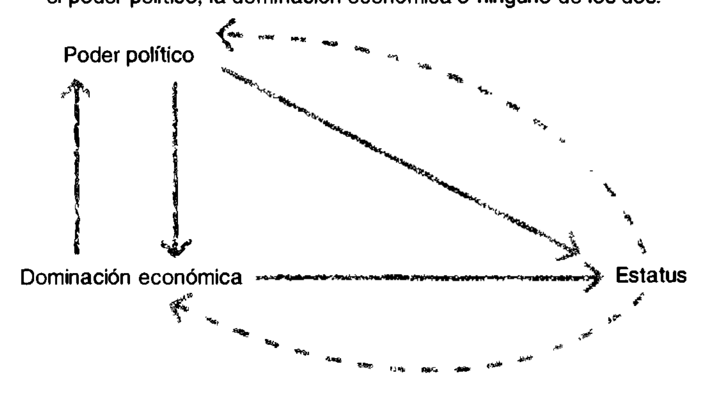
resultado de que las desigualdades de poder y riqueza aumentan. Desde luego que las desigualdades de estatus siguen existiendo. Pero, desde la perspectiva del conflicto, la base fundamental del estatus ha cambiado. Como se indica en la Figura 5.2, la base fundamental o el logro de estatus procede del dominio político y económico (para una figura similar, véase Lenski, 1966:46). La ruta desde el estatus hasta el poder y las recompensas económicas (la visión funcionalista) se considera secundaria en la Figura 5.2 (como indica la línea intermitente).

Como expresa la Figura 5.2, los teóricos del conflicto no descartan la importancia de las desigualdades de estatus. Tampoco rechazan la posibilidad de que en algunas ocasiones y bajo circunstancias especiales la desigualdad de estatus sea la dimensión más importante de la estratificación social. Fijémonos en una circunstancia especial. Un estudio realizado por Della Fave y Hillery (1980) analiza el sistema de estratificación de los monasterios. El estudio se llevó a cabo utilizando la observación participante (durante un periodo de siete años) y datos de encuesta procedentes de varios monasterios de los Estados Unidos. El sistema de valores de los monasterios restringe deliberadamente las desigualdades materiales, reduciendo también al mínimo las desigualdades de poder. La figura de la autoridad nominal del monasterio, el abad, tenía muy poco poder, y el proceso de toma de decisiones era democrático en la práctica.

Pero, como cabría esperar de la naturaleza evaluadora de los seres humanos, Della Fave y Hillery identificaron desigualdades de estatus. ¿Qué es lo que explica estas desigualdades de estatus frente a los valores igualitarios del monasterio? Los investigadores descubrieron que no había ninguna relación entre la ordenación de estatus que mostraban los datos del cuestionario y las posiciones formales como abad, fraile o hermano. Tampoco encontraron relación entre la ordenación de estatus y los antecedentes familiares o las distintas tareas económicas asignadas a los monjes.

Los datos mostraban simplemente que la ordenación de estatus tenía una relación estrecha con las cualidades personales de los monjes; es decir, los que mejor representaban o vivían de acuerdo con los ideales religiosos eran los que recibían un estatus alto. Della Fave y Hillery concluyen, no obstante, que la teoría de la estratificación social de Parsons tiene sólo un valor limitado. Las desigualdades de estatus son la dimensión más importante de la estratificación *sólo* en pequeñas comunidades *muy integradas* en torno a un

FIGURA 5.2
La dominación económica, el poder y el estatus desde la perspectiva del conflicto. Por supuesto, los teóricos del conflicto pueden discrepar sobre si es más importante el poder político, la dominación económica o ninguno de los dos.



conjunto sólido de principios morales. Los estudios sobre los primeros kibutz israelíes, las pequeñas comunas rurales de los colonos judíos, también apoyan estas conclusiones (véase Rosenfeld, 1951; Spiro, 1970). En un capítulo posterior veremos que Japón tiene un sistema de estratificación que parece acentuar las recompensas de estatus-honor más que otras sociedades industriales. Veremos también que ello es posible debido a que la población de Japón es bastante homogénea y el consenso valorativo, por lo tanto, más amplio.

En conclusión, Parsons (1977:338) consideró que su teoría era analítica y no falsable. En otras palabras, es una guía para ayudarnos a comprender fenómenos como la estratificación social más que una teoría con hipótesis específicas que se puedan comprobar empíricamente. En este sentido, la teoría de Parsons es, en su mayor parte, acertada. Su teoría es tan abstracta que podríamos describirla más atinadamente como un paradigma.

Pero, como hemos repetido en otras ocasiones, la acumulación de información y datos empíricos, históricos y de otro tipo nos lleva a sugerir que una teoría abstracta o un paradigma determinado puede ser más o menos útil para comprender un tema específico como la estratificación social. Las ideas de Davis y Moore y de Talcott Parsons que acabamos de analizar no carecen de valor. Las sociedades operan, hasta cierto punto, del modo que describen estos teóricos funcionalistas. Y buena parte de las investigaciones empíricas que se llevan a cabo sobre la estratificación social utilizan el concepto de estatus ocupacional procedente de la perspectiva funcionalista, aunque, como veremos más adelante, los teóricos del conflicto también lo pueden utilizar de una forma diferente. Con esta idea en mente debemos ahora analizar el concepto de estatus ocupacional antes de ocuparnos de las modernas teorías de la estratificación social desde la perspectiva del conflicto.

Estudios sobre prestigio ocupacional

La inmensa mayoría de la gente de las sociedades industriales depende del ingreso procedente de un trabajo para satisfacer sus necesidades. Esto hace que, por lo general, la forma más visible de estratificación sea la estructura ocupacional, antes que las relaciones de propiedad o las diferencias de poder. Los teóricos funcionales sugieren que esta visibilidad conduce a un amplio acuerdo de la población sobre las posiciones relativas en la estructura ocupacional, posiciones que se basan, según estos teóricos, en el estatus o el prestigio. Examinemos la evidencia.

En 1947 (North y Hatt, 1947), en 1963 (Hodge, Siegel y Rossi, 1964), en 1971 (Siegel, 1971) y de nuevo en 1989 (Nakao y Treas, 1991, 1994) se llevaron a cabo estudios para identificar las ordenaciones del prestigio ocupacional en los Estados Unidos [1]. En el estudio de 1989 los miembros de una muestra nacional ordenaron 740 ocupaciones, con un núcleo central de 40 ocupaciones muy conocidas. Las respuestas que proporcionó la muestra nacional para cada ocupación se transformaron en una puntuación que variaba desde un máximo posible de 100 (todas las respuestas eran positivas) a 0 (todas las respuestas eran negativas).

La Tabla 5.1 muestra la ordenación de las posiciones en una muestra de 40 ocupaciones del estudio llevado a cabo en 1989. La primera de la lista es «Ministro», que recibió una puntuación de 76, mientras que «empleado de gasolinera» recibió la puntuación más baja (21). La ocupación de médico recibió la puntuación de conjunto más alta (86), pero no se presenta en la Tabla 5.1 porque esta ocupación no se incluyó en la lista de ocupaciones que tuvieron que ordenar cada uno de los miembros de la muestra nacional.

TABLA 5.1
PUNTUACIONES DE PRESTIGIO OCUPACIONAL EN ESTADOS UNIDOS, 1989

Ocupación	Puntuación de prestigio
Ministro	76
Abogado	75
Químico	73
Médico	68
Sacerdote	67
Contable	65
Maestro	64
Banquero	63
Director general de planta manufacturera	62
Músico de orquesta sinfónica	59
Policía	59
Capataz de la construcción	57
Mecánico de aviones	53
Labradores y trabajadores agrarios	53
Maquinista de locomotora	48
Director de supermercado	48
Agente de seguros	46
Secretario	46
Cajero de banco	43
Soldador	42
Empleado de oficina de correos	42
Agente de viajes	41
Peluquero	36
Trabajador de una cadena de montaje	35
Panadero	35
Cocinero de restaurante	34
Encargada de hogar	34
Pintor	34
Dependiente encargado del envío de mercancías	33
Cajero de supermercado	33
Conductor de autobús	32
Leñador	31
Jardinero	29
Camarero de restaurante	27
Barman	25
Cobrador	24
Afilador	23
Portero, conserje	22
Telefonista	22
Empleado de gasolinera	21

Fuente: Nakao y Treas (1994).

Lo que es bastante sorprendente es que los tres estudios sobre prestigio ocupacional descubrieron ordenaciones similares en sus muestras nacionales. Por ejemplo, hay una correlación de 0,96 a 0,97 (1,00 es una correlación perfecta) entre la ordenación de 1963 y la de 1989 (Nakao y Treas, 1994). Se encontraron pocas diferencias; por ejemplo, en 1947 sólo el 49 por 100 de los entrevistados afirmaron conocer la ocupación de físico nuclear,

que se situó por detrás de otras diecisiete. En 1963, el 90 por 100 afirmó conocer la ocupación de físico nuclear, y sólo dos ocupaciones recibieron una puntuación más alta. En el estudio de 1989 las ocupaciones del sector servicios recibieron, por lo general, puntuaciones relativamente más altas, mientras que las posiciones profesionales recibieron puntuaciones semejantes a las de 1964. No obstante, las diferencias de orden son muy pequeñas en los tres estudios.

Hay otra prueba de lo fuerte que es el acuerdo sobre la ordenación de las ocupaciones. Hodge, Siegel y Rossi (1996) compararon también los estudios nacionales de 1947 y 1963 con estudios más limitados realizados en los Estados Unidos en 1925 y 1940. Encontraron también un fuerte consenso, con correlaciones de $r = 0{,}93$ y $r = 0{,}97$ con el estudio de 1963. Además, Hodge, Treiman y Rossi (1966) compararon la ordenación nacional de 1963 con estudios similares realizados en veinticuatro países. Las correlaciones con el estudio de Estados Unidos de 1963 variaron entre un $r = 0{,}62$ con Polonia hasta un $r = 0{,}95$ con Nueva Zelanda. Y un estudio reciente ha descubierto ordenaciones de prestigio ocupacional similares en la China urbana (Lin y Xie, 1988). Sin embargo, la comparación de mayor alcance la hizo Treiman (1977), quien descubrió que existía un acuerdo general sobre el prestigio ocupacional en sesenta naciones del mundo. Una conclusión razonable de estos diversos estudios es que la gente está, de hecho, ampliamente de acuerdo sobre la posición relativa de las categorías ocupacionales tanto en los Estados Unidos como en la mayoría de los países industriales. Pero podemos preguntarnos las razones de este acuerdo amplio sobre el rango de las ocupaciones, y lo haremos después de estudiar el desarrollo de las escalas de estratificación.

Las escalas de estatus socioeconómico Dada la importancia de la estratificación social para comprender gran parte del comportamiento humano, y dado el hincapié que hacen los teóricos funcionales en la dimensión del estatus ocupacional de la estratificación social, había una patente necesidad de idear escalas de estatus socioeconómico simples y útiles para la investigación empírica. Desde los inicios de la historia de la sociología estadounidense, la posición de clase o el estatus ocupacional se ha medido de muchas maneras. Una de las primeras mediciones la desarrollaron los miembros de la escuela ecológica. Centrando su investigación, en muy buena medida, en la población de Chicago (la escuela ecológica estaba dominada por los sociólogos de la Universidad de Chicago), emplearon un *enfoque residencial*, que implica que las personas de diferentes clases sociales viven en distintas partes o zonas de la ciudad. Así, la posición de clase de una persona podía conocerse por su zona de residencia (véase, por ejemlo, Zorbaugh, 1929; Frazier, 1932). Este enfoque tenía muchas limitaciones. La correspondencia entre clase y área de residencia no siempre es alta y la investigación se tropieza con graves limitaciones cuando incluye varias ciudades.

Los estudios de Lloyd Warner sobre *Yankee City* inauguraron una nueva tendencia en el campo de la medición de la clase. Centrándose en pequeñas comunidades y usando técnicas extensivas de observación, Warner desarrolló un *método reputacional* para identificar la clase. Este método se basaba principalmente en los juicios de estatus que la gente hacía sobre los demás miembros de su comunidad (véase Warner, 1953). Usando este método, Warner concluyó que había seis posiciones de clase distintas basadas en el estatus.

La clase alta-alta incluía a las viejas familias ricas y bien establecidas de la comunidad. La clase alta-baja incluía a los nuevos ricos que todavía no se habían ganado el respeto ni practicaban el estilo de vida de las familias ricas más antiguas. La clase media-alta representaba a las familias que habían tenido éxito en los negocios y profesiones liberales (aunque no fueran ricas). La clase media-baja estaba integrada por las familias con pequeños negocios y lo que podríamos llamar ocupaciones bajas de cuello blanco (como empleados de venta y maestros). Los que pertenecían a la clase baja-alta eran reciamente «mora-

les», aunque no acomodados. Por último, la clase baja-baja incluía a los pobres y a los desempleados, gente de «bajos criterios morales» a los que el resto de la comunidad miraba con desprecio.

Aparte del hecho de que esta técnica de medida de la clase empleada por Warner consume mucho tiempo y sería difícil usarla en estudios que examinaran la estratificación en más de una pequeña comunidad, hay otros problemas. Uno de los más graves es que los estudios de otras comunidades que recurren a la misma técnica han hallado un número diferente de posiciones de clase (véase Lynd y Lynd, 1929; West, 1945; y Hollingshead, 1949). Y desde luego está también el problema de basar las posiciones de clase exclusivamente en juicios de estatus como los que se han descrito antes.

El primer estudio sobre prestigio ocupacional realizado en 1947 supuso un importante avance en la medición del prestigio o la clase. Sin embargo, seguía teniendo un problema: las ordenaciones sólo incluían noventa ocupaciones. Para que estas ordenaciones fueran útiles en los estudios de estratificación social, la lista de ocupaciones debía ser ampliada. Este problema se resolvió en parte con el desarrollo del *índice socioeconómico* de Duncan (SEI) (véase Reiss *et al.,* 1961). Esta escala se construyó sopesando el nivel educativo y económico de una persona de modo que pudiera elaborarse una ordenación de ocupaciones semejante a la que resultó del estudio del prestigio ocupacional de 1947. Este método permitió aumentar las 90 ocupaciones originales, ordenadas en 1947, hasta 425 ocupaciones.

Hollingshead (véase Hollingshead y Redlich, 1958; Miller, 1977:230) desarrolló un método más simple para medir el estatus socioeconómico (aunque tenía una relación menos directa con los estudios de prestigio ocupacional). Esta escala, llamada *índice de dos factores de la posición social,* de Hollingshead, confiere distinto peso al tipo de ocupación (de una lista simple de ocupaciones) y al nivel educativo del entrevistado para indicar su posición de clase.

Ambas escalas se utilizan mucho en la actualidad y se han convertido en métodos uniformes de medición de la clase en los estudios sobre la relación entre la estratificación social y factores tales como las actitudes, el comportamiento político, las condiciones psicológicas, el comportamiento sexual y la desviación (véase Miller, 1977:215-216, 231-233 para una lista de estos primeros estudios). De hecho, sólo cuando se crearon estas escalas pudo desarrollarse una extensa investigación empírica sobre la estratificación social. Estas escalas se basan principalmente en el supuesto fundamental de que el prestigio es el aspecto más importante de las divisiones en la estructura ocupacional. Analizaremos más tarde el problema que entraña hacer este supuesto sobre el prestigio o el estatus. Sin embargo, tal supuesto sobre el prestigio no es necesario, y las escalas siguen siendo una herramienta útil para investigar la estratificación con independencia de la perspectiva teórica que se acepte.

Crítica de la ocupación como una jerarquía de estatus Los estudios sobre prestigio ocupacional demuestran un grado alto de acuerdo en los Estados Unidos y en otras naciones sobre la ordenación relativa de las distintas ocupaciones. Pero ¿muestran estos estudios que el acuerdo se basa en el estatus o prestigio antes que en otros factores relacionados con la ocupación? Un estudio (Balkwell, Bates y Garbin, 1980) mostró que la gente tenía en mente conceptos similares del rango de las ocupaciones, aunque no hay ninguna duda de que la gente sopesa muchos factores relativos a una ocupación cuando ordena ocupaciones (véase Baker, 1977).

Los teóricos del conflicto afirman que la gente hace estas ordenaciones en función de la renta y el poder de la ocupación, mientras que los factores relativos al estatus (véase Gusfield y Schwartz, 1963; Lenski, 1966:431) son secundarios. Al parecer, los teóricos funcionales han ignorado el hecho de que cuando a los entrevistados del estudio original de 1947 se les preguntaba la razón por la que daban una puntuación alta a una ocupación, la más importante era que «el trabajo está bien pagado» (véase Heller, 1969:120).

Los estudios indican que la investigación sobre el estatus ocupacional no ha reconocido adecuadamente las diferencias de clase en la ordenación de las ocupaciones (Guppy, 1982; Coxon, Davies y Jones, 1986). Un estudio ha revelado que hay un desacuerdo significativo cuando se pide a personas de diferente clase, raza y nivel educativo que ordenen las ocupaciones (Guppy y Goyder, 1984). Y parece que la educación es uno de los factores más importantes que explican que los entrevistados estén o no de acuerdo con el estatus derivado de determinadas ocupaciones. Cuanto más alto es el nivel educativo de los entrevistados, mayor es su acuerdo, algo que indica que la educación tal vez conduce a unas puntuaciones similares. Y, por último, Hope (1982) ha ofrecido datos que indican que, para los entrevistados, cuando consideran y puntúan el grado de estatus de una ocupación, las recompensas económicas son tan relevantes como la importancia social.

Otros teóricos del conflicto afirman que, incluso en el caso de que el pretigio o estatus sea un factor que influye en esas ordenaciones ocupacionales, la opinión de una persona sobre qué trabajos son más importantes y respetados puede estar influida por las desigualdades de poder. Por ejemplo, los juicios de estatus pueden estar influidos por: 1) la capacidad de los que ocupan posiciones altas en el sistema de estratificación para obtener mayores ingresos debido a su poder y para recompensar con ingresos altos las ocupaciones que sirven a los intereses de la elite (recuérdese que la renta guarda relación con los juicios de prestigio); y 2) la capacidad de las elites para moldear nuestra opinión sobre las diferentes ocupaciones a través de su influencia en los valores dominantes de la sociedad (véase Kerbo, 1976a). Ambos argumentos encuentran cierto apoyo en las comparaciones internacionales del prestigio. Antes hemos señalado que Hodge, Treiman y Rossi (1966) descubrieron un amplio acuerdo en los estudios sobre el prestigio ocupacional a escala internacional. Pero encontraron cierta variación, y la correlación más baja fue la hallada entre Polonia (que entonces era un país comunista) y los Estados Unidos (véase la nota 1 del presente capítulo).

Podemos concluir que sí existen en las sociedades industriales divisiones ocupacionales permanentes, y que la gente en este tipo de sociedades tiene una concepción notablemente similar de estas ordenaciones ocupacionales. Con todo, debemos preguntarnos hasta qué punto estas divisiones ocupacionales se basan en el estatus o prestigio más que en las fuerzas económicas del mercado (muchas de ellas no compiten en un mercado libre). La dimensión de estatus puede ser muy importante en las pequeñas comunidades (como vimos en los estudios de Warner y en los realizados sobre los kibutz y monasterios). Pero la información que hemos examinado y la que analizaremos más tarde nos sugiere que en la estructura ocupacional, el grado de cualificación ocupacional, la renta y el poder de mercado (como describió Weber) influyen de modo considerable en las oportunidades vitales.

TEORÍAS DEL CONFLICTO SOBRE ESTRATIFICACIÓN SOCIAL

Las tareas principales de esta sección son: 1) esbozar brevemente algunas ampliaciones recientes de la teoría marxiana; 2) examinar algunas teorías no críticas del conflicto (principalmente la de Dahrendorf); y 3) proporcionar una descripción general de los principales componentes de las teorías del conflicto (de todo tipo) que resultan más útiles para comprender la naturaleza de la desigualdad y la estratificación social en las sociedades industriales avanzadas. Podemos comenzar prestando atención a algunas de las principales diferencias entre los dos paradigmas del conflicto (y también los paradigmas funcionales), junto a la dimensión de la estratificación social que cada paradigma acentúa. Partiendo de la muy influyente descripción de Weber de los sistemas de estratificación, reconocemos las principales dimensiones de clase, estatus y partido (o poder).

TABLA 5.2
DIMENSIONES DE CLASE, ESTATUS Y PODER SUBRAYADAS POR LOS PARADIGMAS DE LA ESTRATIFICACIÓN

		Supuestos valorativos	
		Críticos	**No críticos**
	Orden	Vacío en las teorías modernas	Teoría funcional **Estatus-honor** (y estatus ocupacional)
Supuestos del modelo	Conflicto	Teoría de la clase dominante **Clase**	Teoría del poder-conflicto **Poder**

Lo interesante sobre las teorías de la estratificación es que los teóricos han tendido a acentuar sobre todo una de las tres dimensiones (véase la Tabla 5.2). Las teorías que se enmarcan en el paradigma no crítico del conflicto han tendido a acentuar el *poder* o partido como la dimensión principal de la estratificación social. Por ejemplo, estas teorías centran su atención en el poder político o el poder burocrático formalizado y la autoridad (como hizo Weber) para explicar la naturaleza de la desigualdad y la estratificación social en las sociedades industriales.

Las teorías enmarcadas en el paradigma crítico del conflicto han solido subrayar el concepto de Marx de las relaciones económicas o de propiedad, es decir, en la *clase* como dimensión más importante. Y siguiendo nuestro análisis de las teorías funcionales, podemos apreciar que estos teóricos han hecho primar la dimensión del estatus de Weber.

Aunque los teóricos funcionales han hecho hincapié también en la importancia que la estructura ocupacional (la otra parte de la dimensión de clase de Weber) tiene para la naturaleza de la desigualdad y la estratificación social (especialmente la teoría de Davis y Moore), recalcan que en la base de esta estructura ocupacional están las divisiones de estatus (como vimos en especial en la teoría de Parsons).

En parte, una de las razones para esta diferencia de acento en las diferentes dimensiones de la estratificación puede encontrarse en los supuestos paradigmáticos divergentes esbozados en el Capítulo 4. Los teóricos críticos del conflicto suponen que la desigualdad puede reducirse significativamente, y que la fuente principal de desigualdad en nuestra sociedad está asociada al desarrollo histórico de las relaciones de propiedad. Si la desigualdad ha de ser reducida, deberá basarse en el cambio de las relaciones de propiedad o de clase, más que en el conflicto general de intereses que «siempre encontramos» entre los seres humanos.

En cambio, los teóricos del conflicto no críticos tienden a considerar que la desigualdad y la estratificación social se basan, en un sentido más general, en los intereses divergentes de individuos y grupos. Aunque no siempre subrayan explícitamente que este conflicto de intereses se relaciona con la naturaleza egoísta de los humanos, suponen que algunos tipos de intereses entrarán siempre en conflicto. En las sociedades complejas, por tanto, estos intereses divergentes de los grupos se reflejarán en las estructuras del poder organizado (u organizaciones burocráticas o políticas) que son medios generalizados para promover intereses de grupo de cualquier tipo.

Los teóricos del orden no críticos, o funcionales, mantienen que siempre habrá desigualdad, pero tienden a resaltar que la razón de esa desigualdad reside en las necesidades de

las organizaciones humanas complejas. Así, es la estructura de estatus la que ayuda a proporcionar orden social y origina una desigual ordenación del estatus en relación con la división funcional del trabajo (o estructura ocupacional necesaria en las sociedades complejas) y la que explica la estratificación y la desigualdad social.

Teoría marxista moderna

Podemos comenzar por establecer que los teóricos marxistas modernos siguen aceptando la visión básica de la estratificación de Marx perfilada en el Capítulo 4. No es necesario repetir aquí esos perfiles básicos. La principal preocupación de los teóricos marxistas modernos ha consistido en aplicar esa visión marxista de la sociedad a las sociedades industriales que han experimentado cambios desde la época de Marx, aunque también utilizan los nuevos métodos de investigación en ciencia social para validar algunos de los principales conceptos marxistas. Consideraremos primero los cambios de las sociedades industriales que aparentemente plantean problemas a la teoría marxista. Podemos acercarnos a esos cambios a través de algunos de los problemas principales que debe afrontar el análisis marxista hoy.

Entre esos problemas, el más importante con diferencia es la ausencia de revoluciones socialistas en las naciones capitalistas avanzadas. De hecho, la clase obrera a la que Marx consideraba encargada de hacer tal revolución parece haber perdido conciencia de clase y se ha vuelto menos crítica con el capitalismo que en los tiempos de Marx. En relación con esto, las naciones capitalistas no han experimentado los periodos de crisis que Marx pensó que llevarían a la revolución, o en la medida en que sí han experimentado tales periodos de crisis, éstas se han manejado hasta ahora con resultados que están lejos de ser revolucionarios.

Debe recordarse que Marx previó un capitalismo cada vez más monopolista con una clase alta más poderosa que controlaría la economía y la nación. Algo similar al capitalismo monopolista se ha desarrollado ciertamente. Pero muchos argumentan, a partir de algunas pruebas convincentes, que ya no existe una clase alta en el sentido tradicional de las familias acaudaladas que poseen los grandes medios de producción de la sociedad, o de existir, disfrutan de muchas menos posesiones y poder.

Asimismo, encontramos una disminución relativa de las ocupaciones tradicionales de la clase obrera en las sociedades capitalistas avanzadas y la aparición de una nueva clase media (sobre todo, de lo que podríamos llamar una clase media alta) que, hasta cierto punto, Marx no había previsto (véase Wright 1997; Wright y Martin, 1987). Por último, hay un grave problema con respecto a la realidad del comunismo en las naciones que se declararon comunistas. Parte del problema es que en naciones como Rusia y China el «comunismo» no se desarrolló a partir de la quiebra de las naciones capitalistas avanzadas, tal y como Marx predijo. Por lo demás, debemos añadir que las naciones comunistas que han existido están lejos del ideal que Marx imaginó, incluso después de las reformas de Gorbachov y la democracia en la antigua Unión Soviética.

Frente a estos problemas, muchos teóricos señalan que no se puede hacer a Marx responsable de haber fracasado en predecir el futuro en cada uno de sus aspectos. Advierten también, con argumentos ciertamente válidos, que Marx no se ocupó de formular leyes universales exactas, sino sólo tendencias históricas (véase Wright, 1997; Appelbaum, 1978a, 1978b). La visión básica marxista de la sociedad, proclaman, no debe considerarse un modelo determinista, sino una guía para orientar nuestro pensamiento. Como señalamos en nuestro análisis previo de Marx, las teorías marxistas recientes están en lo cierto cuando establecen que en el pasado se le ha dado explícitamente mucha importancia al Marx político y al determinista-materialista. No obstante, algunas predicciones específicas de la teoría marxista se han demostrado incorrectas. ¿Cómo tratar estas predicciones incorrectas?

Con respecto al primer gran problema —que no se ha producido ninguna revolución socialista en las naciones capitalistas avanzadas y que la clase trabajadora apenas tiene conciencia revolucionaria—, algunos señalan que Marx fue simplemente inexacto al precisar el tiempo. Antes o después, la revolución llegará. Ahora bien, incluso si esto fuera cierto, surge la pregunta de por qué tarda tanto en llegar. La respuesta marxista a esta pregunta se puede combinar con la respuesta a la segunda pregunta señalada antes: ¿por qué no se ha producido una crisis importante en las sociedades capitalistas, o por qué se han manejado estas crisis sin cambios revolucionarios? Hay dos factores generales que explican estas imprecisiones originales de la teoría marxista: 1) *el crecimiento y la fuerza del Estado,* y 2) *las influencias imprevistas en la clase obrera.*

Los teóricos marxistas han venido trabajando mucho para corregir la escasa atención que dedicó Marx a la función del Estado en las sociedades capitalistas recurriendo a las ideas de Weber (Miliband, 1969, 1977; Harrington, 1976; Therborn, 1978; Wright, 1997). Otro grupo de marxistas estructurales llega a afirmar que se ha desarrollado un Estado fuerte en las sociedades capitalistas con cierta autonomía de los intereses de la clase alta (Skocpol, 1979; Althusser, 1969, 1977; Poulantzas, 1973, 1975; véase Domhoff, 2002). Hasta ahora, ese Estado fuerte ha sido capaz de dirigir los intereses colectivos de la burguesía (la clase alta) para evitar la crisis, y de controlar los periodos de crisis para evitar cambios revolucionarios. Esto se ha llevado a cabo: 1) mediante la planificación económica y el control de las condiciones que pueden generar crisis (como la tasa decreciente de beneficios, la inflación, la reducción de la demanda de productos); 2) mediante el gasto en bienestar para controlar y apaciguar a los pobres y desempleados durante las épocas malas; y 3) mediante la gestión de los conflictos en el seno de la propia burguesía que pueden generar crisis económica (como la regulación gubernamental para impedir que la competencia se disloque y algunas empresas queden destruidas). En otras palabras, en lugar de considerar al Estado como algo casi cautivo de los capitalistas de clase alta, los teóricos marxistas de hoy lo ven como una entidad que, con alguna autonomía, controla la economía en provecho de los intereses de la clase alta.

Además de describir cómo ha sido apaciguada la clase obrera mediante la introducción de las reformas del Estado de bienestar, los marxistas modernos citan otros factores que atenúan la conciencia revolucionaria de clase entre la clase obrera (véase fundamentalmente Marcuse, 1964; Miliband, 1969; Aronowitz, 1974; Piven y Cloward, 1971, 1982, 1988). En primer lugar, creen que los sindicatos obtienen ganancias materiales para los trabajadores, pero a costa de controlar a la clase trabajadora en beneficio de los intereses a largo plazo de los capitalistas. En lo que ha recibido el nombre de *institucionalización del conflicto de clase,* las elites de los grandes sindicatos trabajan en beneficio de los intereses capitalistas controlando las huelgas e impidiendo que los trabajadores consideren cuestiones más amenazantes, como su influencia en la toma de decisiones en las corporaciones.

En segundo lugar, con respecto a las ganancias materiales, el alto nivel de vida que la clase obrera ha logrado en las naciones capitalistas avanzadas se considera una cooptación de los trabajadores. Marx nunca previó la orientación consumista de los trabajadores, fomentada por su alto nivel de vida y por la publicidad de masas. Consecuencia de ello ha sido la voluntad de los trabajadores de apoyar el sistema capitalista básico y de tolerar alienantes condiciones laborales siempre que puedan compartir los frutos materiales del capitalismo (como coches, barcos, caravanas y motos).

Un tercer factor que se suele citar para explicar la falta de conciencia revolucionaria de clase es la fuerza del proceso de legitimación en las naciones capitalistas avanzadas (Habermas, 1975, 1984; Herman y Chomsky, 1988). Como ya hemos señalado, todo sistema de estratificación debe convencer a aquellos que se encuentran en la parte baja de ese sistema de que su posición inferior está en cierto modo justificada. Los teóricos marxistas modernos citan los efectos de unos medios de comunicación de masas que Marx no pudo imaginar en su épo-

ca, entre otros factores, como la educación (que se describirán en nuestro último capítulo sobre este proceso), para explicar la aceptación del sistema capitalista por parte de la población en general (Kellner, 1990).

Muchos reconocen también que Marx no previó la expansión de la clase de cuello blanco de los trabajadores técnicos, administrativos, burócratas y empleados en el sector servicios. Pero algunos teóricos marxistas creen que esto no plantea un problema grave a la teoría marxista: esta clase media se define simplemente como parte de la clase trabajadora, aunque represente un papel diferente en el sistema capitalista (Anderson, 1974). Más recientemente, sin embargo, el pronóstico de que los cada vez más numerosos trabajos de clase media llegarían a «descualificarse» convirtiéndose en trabajos de clase obrera (Wright *et al.,* 1982), ha sido refutado empíricamente (Wright, 1997, Wright y Martin, 1987). De hecho hay más trabajos de clase media que no se pueden definir como «auténticos» empleos de clase obrera. Wright y Martin (1987) sostienen que aunque esa tendencia contradice las predicciones de Marx, todavía se puede explicar en un contexto marxista. Lo que Marx no consiguió prever es la internacionalización del capitalismo, que ha supuesto un aumento de los empleos de clase obrera y el empeoramiento de sus condiciones debido a la exportación de este tipo de trabajos por parte de las naciones capitalistas ricas hacia los países pobres.

También se puede considerar que el crecimiento de la clase media y la clase alta en las naciones capitalistas avanzadas plantea otro problema al pronóstico marxiano de que aumentarían entre la población las críticas y la oposición contra la clase capitalista. Esta nueva clase media suele ser políticamente más conservadora (para un excelente análisis de esta cuestión, véase Mills, 1953), algo que fomenta las divisiones entre los no propietarios que se sitúan por debajo del rango de la clase capitalista. Estas divisiones se producen porque: 1) los trabajadores de cuello blanco tienen, por lo general, un estatus más alto (si no más ingresos), algo que genera divisiones de estatus; 2) los trabajadores de cuello blanco (debido a su mayor interacción con los capitalistas y sus directivos) tienden a identificarse más con los intereses capitalistas; y 3) la expansión de la estructura ocupacional (mayor número de posiciones entre las de arriba y las de abajo) ha generado una mayor movilidad social. Además de crear más divisiones en la clase trabajadora, la expansión de la estructura ocupacional y la esperanza de movilidad social han atenuado la conciencia de clase debido a la posibilidad de eludir el trabajo de cuello azul, «alienante» y de bajo estatus.

Por último, un gran número de teóricos marxistas admite ahora que la Unión Soviética creó una forma de comunismo de Estado (algunos hablan de capitalismo de Estado) muy alejado de lo que Marx predijo. Una nueva clase de burócratas de partido tomó el poder en nombre de la clase obrera, pero en lugar de trabajar en beneficio de los trabajadores, esta nueva clase era «explotadora» en el sentido exacto que Marx dio al término: obreros y campesinos estaban obligados a entregar un excedente a la burocracia (Harrington, 1976:50).

Por lo general, el problema de la teoría marxista en esta cuestión es que Marx no concibió el Estado como una estructura de poder generalizada, una estructura de poder que podía servir tanto a los intereses particulares de los capitalistas como a los intereses exclusivos de otro tipo de elite (como afirmó Weber; véase Wright, 1978a:213). Algunos señalan que en la Unión Soviética surgió una nueva clase de burócratas de partido debido a que el país experimentó prematuramente la revolución comunista. (En 1917, Rusia no era una nación capitalista avanzada con una clase obrera fuerte y con el suficiente poder para mantener sus intereses de clase.) Pero otros muchos afirman que los teóricos marxistas deben entender mejor las estructuras políticas para evitar el tipo de dominación burocrática que se desarrolló en la antigua Unión Soviética (Wright, 1978a:219).

En conclusión, hay que advertir que la exposición anterior no agota todos los problemas que los teóricos recientes han reconocido en la obra de Marx, y que no todos los teóricos marxistas actuales aceptan todos los puntos que hemos descrito. Pero nuestro resumen es una

muestra equilibrada de algunos de los principales problemas que se encuentran en la obra de Marx y de cómo los teóricos marxistas recientes han intentado tratar esos problemas. En lo que aquí nos interesa, el punto principal es el siguiente: los teóricos marxistas siguen las guías básicas que estableció el trabajo teórico de Marx; creen que, con ciertas revisiones, esta teoría general es útil para entender muchos aspectos de los sistemas contemporáneos de estratificación.

El trabajo empírico reciente y las categorías de clase de Wright Desde luego que uno puede estar en desacuerdo con la idea de que la teoría marxista actual es una buena guía para entender la mayoría de los aspectos de los sistemas modernos de estratificación. Es patente que sigue habiendo un problema: los escritos de Marx son en ocasiones contradictorios y ambiguos. Incluso hoy en día hay mucho desacuerdo respecto a lo que Marx quiso decir en verdad, y los marxistas pueden esquivar casi cualquier crítica con una u otra interpretación del «auténtico» Marx (una situación que no difiere de la del funcionalismo). Los problemas seguirán existiendo hasta que se examinen empíricamente más aspectos de la teoría marxista y ésta se refine.

Sin embargo, hace poco se ha realizado con éxito alguna investigación empírica de interés desde la perspectiva marxista. El más impresionante de estos esfuerzos es el trabajo empírico sobre las categorías de clase marxistas de Erik O. Wright, (1978a, 1978b; Wright y Perrone, 1977; Wright et al., 1982; Wright y Martin, 1987). A partir de la idea de Marx de que la clase debía definirse en relación con el sistema productivo de la sociedad (es decir, recurriendo a la relación de una persona con los medios de producción) en lugar de hacerlo sólo con los niveles del estatus ocupacional, como sugieren los funcionalistas, Wright ha desarrollado un modelo de cuatro clases. Con este modelo, Wright muestra la utilidad de la visión marxiana de la clase y explica algunos de los problemas de los enfoques funcionalistas de las categorías ocupacionales.

Partiendo de la definición de clase en relación con el sistema productivo, tenemos lo que Wright llama capitalistas, directivos, trabajadores y pequeña burguesía. Los capitalistas poseen los medios de producción (fábricas, bancos, etc.), compran y controlan el trabajo de otros. Los directivos sólo controlan el trabajo de otros en beneficio de los capitalistas, a los que venden su trabajo (tal y como hacen los directivos de las empresas). Los trabajadores sólo tienen su trabajo, que venden a los capitalistas, mientras que la pequeña burguesía posee una parte pequeña de los medios de producción pero emplea pocos o ningún trabajador. (Esta clase incluye, entre otros, a los propietarios de pequeñas tiendas). ¿Qué es lo que nos revela este concepto marxista de clase?

La mayor parte de la investigación empírica previa sobre la estratificación social se ha realizado desde la perspectiva funcionalista. Los funcionalistas contemplan las posiciones de clase o, más exactamente, las posiciones de estatus ocupacional como ordenadas de acuerdo con el estatus y la cualificación en un *continuum* desde el rango más bajo hasta el más alto. Creen que los ingresos, el estatus y los niveles educativos se sitúan más o menos en este *continuum*. En otras palabras, los funcionalistas no contemplan divisiones de clase, sino sólo rangos, como si fueran peldaños de una escalera. Sin embargo, estos estudios funcionalistas previos tienen numerosos problemas. Uno es que la investigación no muestra una relación simple entre estos grados ocupacionales y la renta. Otro problema es que el nivel educativo no predice muy bien el nivel de renta (para estos problemas, véase Jencks et al., 1972)

Utilizando las categorías marxistas de clase, las investigaciones de Wright y Perrone (1977) y de Wright (1978b) han producido algunos hallazgos de interés. Con muestras nacionales de personas laboralmente activas, la investigación de Wright descubrió que la posición de clase (las cuatro categorías que acabamos de describir) era casi tan adecuada como el nivel educativo y el estatus ocupacional para explicar las diferencias de renta entre la gente. Tam-

bién es interesante el hecho de que los capitalistas tienen rentas más altas incluso cuando se controlan (o eliminan) los efectos sobre la renta del nivel educativo, la cualificación ocupacional, la edad y la antigüedad en el puesto de trabajo. Dicho de otro modo, el hecho de ser capitalista, y sobre todo un capitalista acaudalado, proporciona una renta más alta (véase también Aldrich y Weiss, 1981).

Hay otros descubrimientos interesantes. Por ejemplo, en promedio la educación *no* ayuda a los trabajadores a lograr un aumento de la renta, pero entre los directivos un nivel educativo más alto sí proporciona una renta mayor. Y cuando se examina a la gente *dentro* de cada clase, no se encuentran muchas diferencias de renta entre varones y mujeres, ni entre blancos y negros. Las diferencias generales de renta entre varones y mujeres y entre blancos y negros (varones y blancos tienen rentas más altas) se deben fundamentalmente a la *posición de clase*. Es decir, las mujeres y los negros tienen rentas medias más bajas debido a que pertenecen a la *clase trabajadora* (tal y como la define Wright) en mayor proporción que los varones blancos.

Un estudio de Robinson y Kelley (1979) obtuvo resultados similares utilizando muestras nacionales de los Estados Unidos y de Inglaterra. Estos investigadores también encontraron pautas diferentes de movilidad en función de la posición de clase y del estatus ocupacional. Para alcanzar una posición de clase capitalista, lo mejor es ser hijo de padres capitalistas; para alcanzar una posición ocupacional alta, lo mejor es ser hijo de padres con educación superior y una posición ocupacional alta.

Lo que todo esto significa es que la relación de una persona con el sistema productivo o con los medios de producción establece diferencias que muchos científicos sociales han ignorado en el pasado. Vistas las cosas de otra forma, estas investigaciones muestran que la posición de clase definida en términos marxistas no lo explica todo sobre la movilidad social y el logro de renta, y que la teoría marxista por sí sola no nos dice todo lo que necesitamos saber sobre la estratificación social. Retomaremos esta cuestión al final de este capítulo.

Concluyamos nuestro análisis señalando una crítica que nos lleva al siguiente grupo de teorías del conflicto. Tal vez la debilidad más importante de la teoría marxista sea el supuesto de que la clase o los conflictos económicos son los únicos conflictos de intereses que se producen entre la gente y los grupos, o que, cuando menos, son los más importantes. Debido a esta suposición, las teorías marxistas pueden pronosticar la igualdad y la armonía (la ausencia de conflicto) una vez que se elimine la propiedad privada de las fuerzas productivas (capital, fábricas, etc.). La historia, al menos hasta ahora, sugiere que esta suposición es incorrecta, excepto para pequeños grupos excepcionales. La desigualdad puede ser reducida hasta cierto punto con la supresión de la propiedad privada de los medios de producción, pero hay otros intereses en conflicto, y otros grupos en conflicto, en las sociedades modernas.

Teorías del poder y del conflicto

Otras teorías del conflicto sobre estratificación social siguen lo que hemos descrito como paradigma del conflicto no crítico. Lo más importante es que estas teorías ven el conflicto como el aspecto más característico de los seres humanos y de las sociedades humanas, una condición que no se circunscribe a las relaciones económicas. Como escribe Dahrendorf (1959:208), «parece que no sólo en la vida social, sino allí donde hay vida, hay conflicto». O, como nos dice Collins (1975:59), «para la teoría del conflicto la intuición básica es que los seres humanos son animales sociales, pero propensos al conflicto».

La etiqueta de «teóricos del conflicto no críticos» es un poco injusta. *No* queremos decir que estos teóricos no critiquen la explotación y la desigualdad o que no se solidaricen con los que están en las posiciones inferiores del sistema de estratificación, sino que coinciden

en que el conflicto y la explotación de una u otra forma y en mayor o menor grado existirán siempre entre los seres humanos y en las sociedades humanas. Sólo comprendiendo así el conflicto en todas las sociedades —sostienen— podremos aprender a tratar, y quizá a reducir, la desigualdad y la explotación. Sin embargo, al igual que Weber, tienden a ser pesimistas ante esta posibilidad.

Además de hablarnos sobre la naturaleza conflictiva de los seres y las sociedades humanas, ¿qué nos dice específicamente este tipo de teoría del conflicto sobre la estratificación social? Partiendo del supuesto de que la gente tiene intereses opuestos de muchos tipos, sugieren que se requiere una idea más general del poder y el conflicto para comprender la estratificación social. El poder se puede definir de muchas formas, pero en general tiene que ver con la capacidad de un individuo para obligarnos (mediante la fuerza, las recompensas u otros medios) a hacer lo que él quiere o a darle lo que él quiere, aunque eso vaya en contra de nuestros intereses. Cualesquiera que sean los medios que utilice el poder (económicos, políticos, militares, etc.), se trata de una mercancía generalizada que sirve a muchos intereses o metas. Por lo demás, si queremos comprender una institución social tan extendida como la estratificación social, debemos reconocer que los colectivos de individuos pueden tener intereses comunes y trabajar juntos para satisfacerlos. Así, para comprender un *sistema* de estratificación social debemos comprender la clase organizada o el grupo de interés, en lugar de los conflictos fortuitos entre individuos.

La teoría del conflicto de Dahrendorf Una de las teorías del conflicto sobre estratificación social más influyentes es la de Ralf Dahrendorf (1959). Éste comienza su teoría describiendo los puntos débiles y fuertes de la teoría de Marx, para luego añadir a esos puntos fuertes los que él considera que son los mejores argumentos de la obra de Weber. En la revisión que hace de Marx, Dahrendorf coincide en que las sociedades se deben considerar desde la perspectiva del conflicto y los intereses opuestos. Además, cree que Marx estaba en lo cierto al centrarse en dos tipos de intereses de *grupo*, los organizados (o manifiestos) y los no organizados (o latentes), para comprender los aspectos más fundamentales de la estratificación social.

En otras palabras, el científico social debe comprender no sólo los conflictos manifiestos y organizados de grupo, sino también la manera en que los intereses de grupo o de clase se distribuyen en una sociedad, y si un grupo particular o clase reconoce o no sus intereses de grupo latentes y actúa de acuerdo con ellos. El potencial de estos intereses de grupo latentes para convertirse en manifiestos está siempre presente. Por último, Dahrendorf acepta el *modelo de dos clases* de Marx.

Dahrendorf rechaza otros aspectos de Marx. Por ejemplo, no está de acuerdo en que la revolución destruirá el conflicto de clase; el conflicto de grupo o de clase es un aspecto inevitable de las sociedades organizadas. Y quizá más importante aún es su rechazo de la idea de Marx de que el conflicto de clase en la sociedad industrial avanzada se basa sólo, o primordialmente, en los intereses económicos. Explica su rechazo de este aspecto de Marx señalando que la clase alta ya no posee ni controla los medios de producción. Antes bien, acepta la tesis del control de los directivos según la cual el control está divorciado de la propiedad, ya que son los directivos no propietarios los que controlan la economía. Asimismo, Dahrendorf cree que el crecimiento de la clase media en las sociedades industriales ha transformado la naturaleza de las divisiones económicas que Marx describió.

Por lo tanto, ¿dónde sitúa Dahrendorf la base del conflicto si no es en los intereses económicos definidos por Marx? Aquí es donde Dahrendorf recurre a las ideas de Weber. Todas las sociedades industriales o complejas deben tener alguna forma de organización social que Weber llamaba **asociaciones imperativamente coordinadas.** Estas asociaciones imperativamente coordinadas son como organizaciones burocráticas que se orientan a la realización de las tareas más importantes de la sociedad. Se encuentran en el mundo de la empresa, en el

gobierno, los sindicatos, las universidades, las organizaciones benéficas, etc., es decir, en todas las estructuras sociales organizadas. Y dentro de estas asociaciones imperativamente coordinadas los individuos ocupan y representan diferentes roles o posiciones.

De manera que, como estas asociaciones imperativamente coordinadas están tan extendidas en la sociedad, los *intereses* individuales o de grupo se estructuran conforme a las relaciones de los individuos o grupos con estas asociaciones. Dentro de las asociaciones imperativamente coordinadas hay roles de autoridad de dominación y de subordinación. Como Dahrendorf (1959:165) dice: «Una de las tesis centrales de este estudio consiste en la suposición de que esta distribución diferencial de la autoridad pasa invariablemente a ser el factor determinante de un tipo de conflictos sociales sistemáticos que son gemelos de los conflictos de clase en el sentido tradicional (marxista) del término».

A diferencia de Marx, Dahrendorf reconoce todos los tipos de intereses individuales o de grupo. Hay intereses en la obtención de mayores recompensas materiales, más libertad, mayor reconocimiento de estatus, más ocio, todo tipo de servicios prestados por los demás, etc. Pero la cuestión más importante es que los *medios* para satisfacer estos intereses guardan relación con las posiciones de autoridad en las asociaciones imperativamente coordinadas. En otras palabras, *los que tienen* obtienen lo que quieren porque están en las posiciones superiores de la asociación, mientras que *los que no tienen* creen que desafiar el statu quo que les asigna posiciones bajas y recompensas escasas es beneficioso para sus intereses (Dahrendorf, 1959:176).

La Figura 5.3 viene a resumir la teoría de Dahrendorf. Es importante recordar que Dahrendorf se refiere a asociaciones imperativamente coordinadas de todos los tamaños que realizan todo tipo de tareas. Es también importante reconocer que los individuos ocupan posiciones en muchas de estas asociaciones al mismo tiempo. Por ejemplo, una persona puede ocupar una posición relacionada con el gobierno (una elite política o un simple ciudadano), con la economía en general (un directivo de una corporación o, digamos, un consumidor), con su ocupación (directivo o trabajador), así como en otras asociaciones como la Iglesia (alto cargo eclesiástico o simple miembro) o la Universidad (rector o alumno). Cada una de estas posiciones representa un conjunto diferente de intereses en relación con la autoridad que se tenga o con la falta de autoridad. Estos intereses son sólo intereses latentes que se tienen en común (como los intereses de los directivos frente a los intereses de los trabajadores) hasta que se reconocen y se actúa de acuerdo con ellos frente a grupos de interés opuestos (intereses manifiestos).

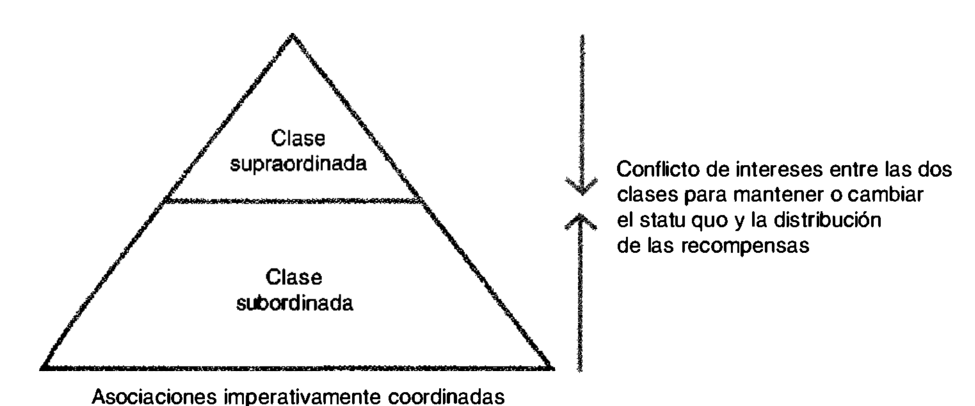


FIGURA 5.3
La teoría del conflicto de Dahrendorf.

Resumen y crítica de las teorías del poder y del conflicto Aunque nos hemos cen-rado en la teoría de la estratificación social de Dahrendorf, hay otras teorías que también ntran en la categoría del paradigma no crítico del conflicto. En muchos aspectos, la teoría e Lenski (1966, 1984), analizada brevemente en el Capítulo 3, entra dentro de esta catego-ía. Decimos "en muchos aspectos" porque en el caso de las sociedades cazadoras y recolec-oras Lenski recurre a unos pocos supuestos funcionalistas para explicar la estratificación ocial en ellas.

Randall Collins (1975) también ha elaborado una teoría del conflicto basada en los dife-entes intereses opuestos. Su teoría es especialmente interesante y útil porque combina el aná-sis en el contexto micro (el ámbito individual o del pequeño grupo) de los teóricos de la teracción social como Goffman (1959) y Garfinkel (1967) con el análisis en el nivel macro. a obra de Collins se ocupa más que otras de explicar todos los tipos de comportamiento umano (como las relaciones familiares, la interacción social y la conversación) que son influi-os por el sistema de estratificación social.

Otro importante teórico que hay que mencionar es Pierre Bourdieu, sociólogo francés ue en la década de los noventa empezó a ser respetado en Estados Unidos, donde estuvo urante algún tiempo. (Su muerte en 2002 ocupó las primeras páginas de los periódicos fran-eses más importantes.) El estilo de la teoría del conflicto de Bourdieu se asemeja al de ollins en el sentido de que Bourdieu intentó combinar los niveles de análisis micro y macro, specialmente en el modo en que los individuos dan sentido al mundo en el que viven (Bour-ieu, 1993). Pero desde la perspectiva de la tradición estructuralista, Bourdieu también reco-oció que ese significado que dan las personas al mundo está moldeado o limitado por las structuras objetivas de la sociedad. En el campo de la estratificación social, por ejemplo, ourdieu reconocía que las posiciones de clase económica que los individuos ocupan dan orma a su visión del mundo y también a lo que normalmente llamamos cultura. La obra de ourdieu es, por tanto, muy útil para ayudarnos a comprender el modo en que se configu-an las «subculturas de clase» y, así, la manera en que las personas en diferentes posiciones e clase tienen diferentes gustos, estilos de vida e incluso preferencias valorativas (1984, 996). A través de las diferentes subculturas de clase las personas de diferentes clases tien-en a trazar líneas alrededor del «grupo interno» de su clase y alrededor del «grupo exter-o» de las personas que ocupan otras posiciones de clase. Así, las personas que ocupan posi-iones de clase alta definen a las que ocupan posiciones de clase baja como diferentes y qui-ás no tan capaces de encajar en las posiciones altas del sistema de clases. Desde esta pers-ectiva, se podría decir que «las personas compiten por la cultura y compiten con ella» Jenkins, 1992: 128) Como veremos en el capítulo sobre la movilidad social, esta perspec-va nos ha ayudado mucho a comprender el modo en que la movilidad social puede res-ingirse o acrecentarse a partir de la manera en que las personas que ocupan posiciones de lase alta (como los maestros con los niños de clase baja) evalúan a los demás en términos e su conocimiento de la «alta cultura».

No disponemos de espacio para analizar todas las diferencias y características específi-as de las diversas teorías del poder y del conflicto, pero podríamos resumir sus principios omunes. Todas parten de los siguientes supuestos: 1) que las teorías de la estratificación ocial deben basarse en los diferentes intereses individuales o de grupo; 2) que éstos son varia-os; y 3) que forman la base del conflicto de clase. Es muy importante el modo en que esos rupos convergen dentro de las estructuras sociales organizadas (lo que Dahrendorf llama sociaciones imperativamente coordinadas) que forman los sistemas de estratificación social.

La mayoría de las críticas a este tipo general de teoría del conflicto están relacionadas on los supuestos que defienden otros teóricos. Por ejemplo, los funcionalistas los critican duciendo que los individuos persiguen sobre todo estatus a partir de un sistema de valores omún, algo que, a su vez, conduce a la gente a garantizar que las necesidades del sistema

social se satisfacen. Los teóricos críticos del conflicto tienden, desde luego, a subrayar la importancia primordial de las relaciones económicas.

Pero, centrándonos en la teoría de Dahrendorf, hay críticas más severas que atañen a su tratamiento harto general de las asociaciones imperativamente coordinadas. Podemos estar de acuerdo en que todas ellas son estructuras de relaciones jerárquicas de autoridad y en que algunas personas dentro de ellas tienen más autoridad que otras. Pero si atendemos a las comparaciones transnacionales e históricas, ciertamente comprobaremos que algunas asociaciones imperativamente coordinadas son en ocasiones más importantes en unas naciones que en otras (Giddens, 1973:73). Esta crítica no es la misma que la marxista, porque puede darse el caso de que en algunas naciones las asociaciones económicas sean las más importantes, mientras en otras las asociaciones políticas, religiosas, militares o de otro tipo pueden ser más relevantes para el sistema de estratificación en general.

Otro problema con la teoría de Dahrendorf es cómo decidir quiénes forman cada una de las dos clases. A veces es una cuestión simple. En la General Motors los directivos pertenecen a la clase supraordinada, mientras que un trabajador de la cadena de montaje pertenece a la clase subordinada. Pero ¿y los ingenieros, los ejecutivos inferiores y los supervisores de la cadena de montaje? En otras palabras, ¿por dónde trazamos la línea entre las dos clases? Dahrendorf podría responder que eso depende de los intereses particulares en conflicto. Sin embargo, esta respuesta es demasiado arbitraria. Hay grados diferentes de autoridad, pero reconocerlo añade mucha complejidad y a veces confusión a la teoría.

Antes de terminar, consideremos algunos relevantes estudios empíricos sobre esta cuestión que son de interés. Hemos mencionado ya el estudio de Robinson y Kelley (1979) en relación con las categorías marxistas de clase, pero estos autores también intentaron medir y comprobar algunas de las ideas de Dahrendorf sobre la clase (véase también Robinson y Garnier, 1985). La clase capitalista (en un sentido marxista) se definió como aquellos que poseen o controlan los medios de producción, mientras que las categorías de clase de Dahrendorf se midieron a partir del *grado* de autoridad (adviértase la crítica anterior). Robinson y Kelley midieron los grados de autoridad según el número de niveles de empleados que había por encima y por debajo de un individuo. Como tercera definición del rango, midieron el estatus ocupacional o los niveles de cualificación convencionales. Sus datos procedían de muestras nacionales de población ocupada en Inglaterra y los Estados Unidos.

Robinson y Kelley correlacionaron estas diferentes medidas de clase y estatus ocupacional con tres variables dependientes principales. Descubrieron que: 1) las tres medidas ocupacionales/de clase servían igual de bien para explicar las diferencias de renta entre los individuos de su muestra; 2) que las tres medidas ocupacionales/de clase ayudaban a explicar las diferentes identificaciones de clase de su muestra (por ejemplo, si las personas se consideraban miembros de la clase alta, media o trabajadora); y 3) que las tres medidas ocupacionales/de clase estaban relacionadas con el voto diferencial a los partidos políticos, excepto en el caso de la posición de clase (en los términos de Dahrendorf) en los Estados Unidos.

Por último, como ya hemos analizado en parte más arriba, sus descubrimientos muestran que la clase y el logro ocupacional siguen líneas diferentes. Por ejemplo, tener un padre con una posición de clase alta, de acuerdo con la definición de clase de Dahrendorf o de Marx, proporciona al hijo mayores probabilidades de alcanzar también una posición de clase alta. Al mismo tiempo, tener un padre con una posición ocupacional alta definida por su estatus y su cualificación implica para su hijo mayores probabilidades de alcanzar una posición ocupacional alta. Pero estos procesos no están estrechamente relacionados entre sí. Es decir, un padre con una posición de estatus *ocupacional* alta no le servirá de mucha ayuda al hijo para alcanzar una posición de *clase* alta (definida de cualquiera de las dos formas), y viceversa.

Kalleberg y Griffin (1980) examinaron los efectos de las divisiones del poder burocrático sobre la renta y la satisfacción laboral. En su estudio se ocupaban de las divisiones de la autoridad burocrática tanto en las organizaciones del sector capitalista (las corporaciones) como en las organizaciones no capitalistas (como órganos gubernamentales y organizaciones educativas y cívicas). Para medir las divisiones de la autoridad burocrática, Kalleberg y Griffin (1980:737) formularon dos preguntas a los entrevistados de su muestra: 1) ¿eran autónomos?, y 2) ¿supervisaban a algún otro como parte de su trabajo? «Los individuos que respondían "sí" a ambas preguntas eran *empleadores*. Los individuos que respondían "no" a ambas preguntas eran *trabajadores*. Eran *directivos* quienes respondían "no" a la primera pregunta y "sí" a la segunda.»

Los investigadores admiten que ésa es una medida muy tosca de las divisiones de autoridad, de modo que es probable que sus descubrimientos se revelaran débiles si fuera posible utilizar medidas más precisas. Puede también añadirse que en estas mediciones faltan los grados de autoridad. Pero sus descubrimientos son importantes en el sentido de que hallaron claras diferencias de renta entre estas divisiones, incluso habiendo controlado la influencia sobre la renta de la estabilidad en el trabajo, la experiencia laboral, el nivel educativo, el nivel de cualificación ocupacional y la capacidad mental. Y aunque la renta de los que trabajaban en las organizaciones del sector capitalista era mayor, las diferencias de renta en relación con las divisiones de autoridad eran importantes tanto en el sector capitalista como en el no capitalista, examinados por separado. Por último, cuanto más alta es la posición en la estructura de autoridad, mayor es la satisfacción con el trabajo que se reconoce.

Por lo tanto, además de tener valor analítico, la teoría de las clases de Dahrendorf disfruta de cierto apoyo empírico. Sin embargo, ya dijimos en nuestro análisis de los teóricos marxistas recientes que la teoría de Dahrendorf no nos dice todo lo que necesitamos saber sobre la estratificación social. Retomaremos esta cuestión en el epígrafe de las conclusiones una vez que hayamos examinado algunas ideas importantes sobre la sociobiología.

Teoría del moderno sistema mundial

En las dos últimas décadas se ha perfilado una de las nuevas teorías más importantes sobre la estratificación social, que ha recibido la denominación general de teoría del **moderno sistema mundial.** Como ya hemos visto en las páginas previas del presente libro y como veremos con más detalle en las siguientes, no se puede obtener una comprensión clara de la estratificación social en Estados Unidos ni en cualquier otro país sin hacer referencia a los efectos del moderno sistema mundial. La creciente desigualdad de la renta en los Estados Unidos y el creciente conflicto de clases en Europa debido a los cambios en las relaciones y recompensas de clase, la crisis económica asiática que comenzó en 1997 (antes en Japón), por nombrar sólo algunas cuestiones, deben considerarse en relación con los cambios que se han producido en el moderno sistema mundial. También debemos considerar importantes eventos mundiales como el colonialismo, la Primera Guerra Mundial, la Segunda Guerra Mundial y la Guerra Fría, así como otros acontecimientos y condiciones que han provocado estos sucesos mundiales, en relación con los cambios que se han producido en el moderno sistema mundial.

Debido a su importancia examinaremos con más detalle la teoría del moderno sistema mundial en el principio del Capítulo 8, bajo el epígrafe «El moderno sistema mundial», donde estudiaremos las obras de investigadores como Wallerstein (1974, 1977, 1980, 1989, 1999), Frank (1969, 1975, 1978, 1998), Bornschier (1995), Chase-Dun (1989) y Chirot (1986). En suma, el argumento básico de la teoría del moderno sistema mundial es que desde aproxi-

madamente el año 1500 d. C., cuando empezó el nuevo moderno sistema mundial, las naciones han estado compitiendo entre sí por el dominio sobre las demás, especialmente en lo que respecta al dominio económico. Las **naciones del centro** son las naciones ricas que se encuentran en la cima del moderno sistema mundial, y las **naciones semiperiféricas** y **periféricas** ocupan los puestos inferiores del sistema, de forma muy similar a la clase media, la clase trabajadora y los pobres en un sistema de estratificación interno. Como sugiere esta descripción, la teoría del moderno sistema mundial es una variante de la teoría del conflicto, considerada a menudo una variante de la teoría neomarxista (Ritzer, 1992), aunque, como veremos en el Capítulo 8, no a todos los teóricos de esta orientación se les puede considerar marxistas. Pero, ciertamente, sí es una variante de la teoría del conflicto que presenta muchos paralelismos con las teorías del conflicto que nos ayudan a comprender los conflictos de clase y las desigualdades en países como Estados Unidos.

LAS BASES DE LA ESTRATIFICACIÓN DE CLASE Y DE LA POSICIÓN DE CLASE

Al considerar las controversias teóricas en el estudio de la estratificación social, era de esperar que surgiera la polémica sobre cuál es la definición mejor y más clara de clase. La controversia sigue en buena medida la línea de los debates teóricos (teorías funcionalistas frente a teorías del conflicto) en torno a qué dimensión de la estratificación social es la más importante (entre las dimensiones weberianas de la clase, el estatus o el poder). Sin embargo, hay otros supuestos implicados en el debate que se refieren a cuál es la conceptualización más útil de la clase.

Denis Wrong (1959, 1964), por ejemplo, esboza lo que llama la definición **realista** frente a la definición **nominalista** de clase. Como muestra el reciente intento de rehabilitarla de Kingston (2000), la definición realista subraya las nítidas fronteras de la clase: las personas se identifican como miembros de una clase determinada e interactúan fundamentalmente con los que están en su misma clase. En otras palabras, forman distintos agrupamientos sociales basados en las divisiones de clase. En la definición nominalista, sin embargo, son más importantes las características comunes que pueden tener los grupos de gente, las cuales influyen en sus oportunidades vitales y en la porción de las recompensas valoradas por la sociedad que reciben, tales como el nivel educativo, la posición ocupacional o la posición en el poder burocrático. Las personas se sitúan en las diferentes categorías de clase en función de estas características comunes, sean o no conscientes de ellas, y se asocian con otros que pertenecen a la misma clase.

Algo parecido sucede con las definiciones **subjetiva** y **objetiva** de clase. La definición subjetiva se centra en si la clase tiene significado para la gente que se supone pertenece a una clase determinada, mientras que la objetiva acentúa las oportunidades vitales o las características económicas particulares que las personas pueden tener en común. Algunos teóricos usan el término «clase» en ambos sentidos, reservando subdefiniciones de clase para los aspectos subjetivos u objetivos. Entre estos teóricos se encuentran, por ejemplo, Marx y Dahrendorf, quienes se refieren a la clase en sí y a los grupos latentes de interés para resaltar los aspectos objetivo o nominalista, mientras usan los términos de clase para sí y grupos manifiestos de interés para resaltar los elementos subjetivos o realistas.

Por lo que se refiere a las definiciones, está también la cuestión de cuáles son más importantes, si las **ordenaciones continuas** o las **ordenaciones discontinuas** de clase. La visión continua de las clases implica que las clases o estratos se deben considerar rangos de una escala: existen numerosos grados intermedios entre las posiciones altas y bajas. Así, desde la perspectiva continua es difícil, e incluso carece de sentido, determinar fronteras específicas de clase. En cambio, la visión discontinua de las clases implica que hay menos divisiones de

clase, que podemos encontrar divisiones de clase con fronteras estrictas y que las divisiones entre las clases son más importantes que las diferencias dentro de las divisiones de clase. Los teóricos del conflicto tienden a apoyar las visiones discontinua y objetiva de la clase, mientras que los funcionalistas suelen hacer hincapié en las perspectivas continua y subjetiva (esto último ha llevado a algunos funcionalistas a sugerir que el concepto de clase apenas es útil para los Estados Unidos; véase Nisbet, 1959).

En cierta medida tomamos partido en estos debates cuando, de nuevo, insistimos en cuál es la pregunta que debe considerarse más importante en el estudio de la estratificación social: ¿quién obtiene qué y por qué? Cuando intentamos contestar a esta pregunta centramos la atención en las *divisiones objetivas de clase* que pueden tener en común las personas. La clase en sentido subjetivo (la cuestión de si la gente reconoce estas condiciones, si interactúa con otros que tienen intereses objetivos similares y si actúa colectivamente en la defensa de tales intereses) es importante, pero puede o no existir dependiendo de condiciones que analizaremos más adelante.

Para identificar algunos de los factores objetivos más importantes de la posición de clase, debemos centrarnos primero en la *estructura ocupacional,* la *estructura de la autoridad burocrática* y la *estructura de la propiedad capitalista.* Debemos comprender cómo influyen estas estructuras en las oportunidades vitales de la gente, por separado y combinadas, y, para nuestro propósito aquí, cómo se ordenan las personas en cada una de ellas. Una vez comprendida esta cuestión, descubriremos también que el debate en torno a las definiciones de clase (continua frente a discontinua, objetiva frente a subjetiva) difiere hasta cierto punto de la cuestión de cuál de esas estructuras es la que conforma los intereses de clase. Después de examinar las divisiones que crean estas estructuras, podemos analizar cómo convergen estas divisiones en lo que hemos venido a llamar clase alta, media, trabajadora y baja en las sociedades posindustriales o avanzadas.

La estructura ocupacional

Por posición en la estructura ocupacional entendemos la relación de una persona con el mercado, o lo que Weber llamó en parte la «clase económica». (El otro concepto económico de clase que utilizó Weber era similar a la idea de Marx de la propiedad de los medios de producción.) En otras palabras, dentro de la estructura ocupacional las personas están ordenadas en términos de cualificación, y cuanta más cualificación tienen, mayores recompensas tienden a recibir (por ejemplo, ingresos). (Más adelante examinaremos las relaciones específicas entre recompensas y cualificación.) Así, con el término «estructura ocupacional» hacemos hincapié en los factores objetivos de la clase y en una ordenación continua. Con esto no queremos dar a entender que el rango de las distintas clases y las recompensas recibidas queden determinadas por la contribución a las necesidades de la sociedad que hace una persona en su ocupación, ni que se reconozca estatus a una ocupación o a una cualificación determinada debido sobre todo a que satisface las necesidades de la sociedad (posición funcionalista). Antes bien, lo que sugerimos es que las recompensas se dan porque los trabajos son más o menos importantes para la gente que más controla las recompensas que se dan (elites económica o burocrática). Ésta es, desde luego, la perspectiva del conflicto.

Divisiones de la autoridad burocrática Cuando hablamos de organizaciones burocráticas nos referimos a las estructuras organizadas de la autoridad o el poder. Como escribió Weber (1947:325), «la coordinación imperativa de la acción de un número considerable de hombres requiere el control de una plantilla de personas»; es decir, las divisiones se forman en relación con la autoridad burocrática (poder legitimado, formalizado).

La cantidad de personal y su función exacta varía de una organización a otra, pero lo normal es que haya posiciones superiores, como las de presidente, consejero ejecutivo, director general y vicepresidente. Por debajo de este nivel se pueden encontrar muchas posiciones encargadas de funciones más específicas o departamentos de la organización, como subdirectores en la Administración Pública o decanos en la universidad. Por debajo de estas posiciones de autoridad que típicamente se estructuran en varias capas, y más cercanas a los simples empleados de a pie, hay normalmente posiciones de supervisión. Entre ellas se incluyen posiciones como supervisor de planta, director de departamento en la universidad y jefes de sección en la Administración. Por último, en el estrato más bajo se sitúan los empleados que realizan varios tipos de trabajo dentro de la organización: montar piezas de automóviles, enviar facturas a los clientes, controlar a los beneficiarios de la seguridad social y determinar las condiciones para acceder a ayudas públicas, etc.

Divisiones en la estructura de la propiedad La estructura de la propiedad es, en el sentido marxista del término, la que crea las principales divisiones entre aquellos que poseen los grandes medios de producción y controlan tanto el uso de esta propiedad como los beneficios que de ella se derivan, y aquellos que no se encuentran en ninguna de estas condiciones. En realidad el avance de la industrialización bajo el capitalismo ha creado una estructura de propiedad que no es, de ningún modo, simple.

Sin embargo, tampoco era simple cuando Marx elaboró sus principales obras; y, como hemos señalado ya (en el Capítulo 4), en sus trabajos podemos encontrar muchos y diferentes niveles y descripciones de lo que él llamó clase. Pero en su concepto de clase lo más importante es el modo en que la gente está relacionada con las fuerzas productivas (los medios de producción) de la sociedad o, en otras palabras, las relaciones de producción.

Una pregunta fundamental sigue en pie: para nuestros propósitos, ¿cuál es la manera más útil de definir las relaciones o divisiones de propiedad? Siguiendo la idea central de que la clase (en este sentido) debe definirse en el contexto de la relación de las personas con los medios de producción en una sociedad, Erik O. Wright (véase Wright, 1997; Wright y Perrone, 1977; Wright, 1978a) distinguió entre los *capitalistas,* que poseen los medios de producción y emplean a muchas personas; los *directivos,* que son los que trabajan para los capitalistas y controlan el trabajo de otros; los *trabajadores,* que simplemente venden su trabajo a los capitalistas; y la *pequeña burguesía,* formada por los que poseen sus medios de producción pero emplean a pocos trabajadores. Con esta definición, Wright fue capaz de mostrar importantes diferencias de renta entre las distintas categorías de clase, así como los diferentes efectos de la educación en la obtención de ingresos (los directivos, por ejemplo, obtienen mayores rendimientos económicos de una educación más completa).

La convergencia de ocupación, poder y propiedad en la estratificación de clase

Hasta ahora hemos examinado las divisiones o rangos en lo que para muchos son las tres estructuras institucionales más importantes de nuestra sociedad. Estas tres estructuras jerárquicas no sólo contribuyen a conformar los intereses de las grandes divisiones o clases de la población, sino que también proporcionan en su mayor parte el marco donde se producen los conflictos (unas veces abiertos, otras ocultos) por las recompensas que la sociedad valora.

Una definición operativa de clase Ha llegado el momento de ofrecer una definición operativa de clase que nos sirva de guía para nuestro estudio de la estratificación de clases en las sociedades contemporáneas. Uno de los objetivos de este capítulo ha sido demostrar por qué debemos rechazar todas las definiciones de clase que se basan sólo en una única dimen-

sión de la desigualdad (sea ésta el estatus ocupacional, el poder burocrático, las relaciones de propiedad, etc.). Sin embargo, ante tal complejidad, ¿cómo se puede definir la clase de modo que capte las numerosas y variadas divisiones y ordenaciones que acabamos de esbozar? Como señalamos en las primeras páginas de este libro, podemos definir la clase como el grupo de personas que comparten intereses objetivos comunes en el sistema de estratificación social.

Un segundo objetivo de este capítulo ha sido especificar cuáles son estos importantes intereses objetivos. *No* estamos sugiriendo que haya tres (o más) sistemas diferentes de clases (sistema de clases ocupacionales, de clases burocráticas y de clases basadas en la propiedad). Antes bien, estas tres estructuras tienden a converger formando grupos o clases que tienen intereses comunes en las tres estructuras. En las sociedades contemporáneas lo más frecuente es que sea la *interacción o convergencia* de las tres la que influya en las oportunidades vitales y las recompensas, o en quién consigue qué y por qué.

Para identificar las clases en relación con la convergencia de las tres estructuras institucionales que hemos analizado hasta el momento, nos serviremos de las conocidas denominaciones de *clase alta, clase media, clase trabajadora* y *clase baja* (o los pobres). Asimismo, hemos insertado entre la clase alta y la media un grupo que denominaremos *clase corporativa.* Como sugerimos en la Tabla 5.3, los miembros de la clase alta tienden a ocupar posiciones altas en la estructura ocupacional y en la estructura de la autoridad burocrática, y son los principales propietarios de los medios de producción. Los que pertenecen a la clase corporativa tienen posiciones altas en las estructuras ocupacional y de autoridad burocrática, pero apenas poseen medios de producción. Los que forman la clase media tienen posiciones de nivel alto y medio en la estructura ocupacional y posiciones medias en ciertas estructuras burocráticas (cuando no son profesionales autónomos), y carecen de medios de producción. Ahora bien, la composición de la clase media exige una breve aclaración. Por ejemplo, mientras que el porcentaje de la población activa estadounidense que trabaja de forma autónoma o es propietaria de pequeñas empresas que contratan a unos pocos trabajadores (grupo al que se suele denominar «pequeña burguesía») ha estado disminuyendo durante el siglo XX (también en otras naciones industriales), durante los años ochenta y, sobre todo, los noventa se produjo un ligero aumento de autónomos (Wright, 1997: 14-145). De hecho, en los años noventa el 16 por 100 de la fuerza de trabajo declaró que en algún momento de su vida había sido autónomo. Por lo tanto, debemos reconocer que algunas personas de clase media (e incluso de clase trabajadora) pueden poseer pequeños medios de producción (las herramientas, una tienda, etc...), ser autónomas o incluso contratar algunos trabajadores y pertenecer a la «pequeña burguesía». La Tabla 5.3 indica con claridad que de algunas personas de clase media e incluso de clase trabajadora se podría decir que poseen pequeñas porciones de propiedad. Los que pertenecen a la clase trabajadora tienen ocupaciones de nivel medio y bajo, ocupan posiciones bajas en ciertas organizaciones burocráticas y carecen de medios de producción. Por último, las clases bajas las forman los que tienen posiciones bajas tanto en la estructura ocupacional como en la de autoridad burocrática y, por supuesto, carecen de medios de producción.

Las divisiones de clase que esbozamos en la Tabla 5.3 representan algo así como una síntesis de los tres paradigmas principales de la estratificación social que hemos descrito en el Capítulo 4 y en este mismo. Recordando que los teóricos funcionalistas se centran en el estatus ocupacional, los teóricos del conflicto y del poder subrayan las divisiones de la autoridad y los marxistas o teóricos de la clase dominante insisten en las divisiones de clase en relación con la propiedad, veremos con claridad los tres conjuntos de divisiones en la Tabla 5.3. Sin embargo, es necesario advertir dos cosas: primera, hemos rechazado la visión funcional de los rangos de estatus ocupacional en favor de la idea de Weber de la competencia ocupacional a partir de la cualificación o relación con el mercado; y segunda, hemos subrayado la convergencia de la estructura ocupacional, la estructura de autoridad y la estructura de propiedad.

TABLA 5.3
CONVERGENCIA DE LAS DIMENSIONES OCUPACIONALES, BUROCRÁTICAS Y DE PROPIEDAD EN LAS CATEGORÍAS DE CLASE

	Posiciones en los tres principales tipos de estructuras institucionales		
Categorías de clase	**Ocupación**	**Autoridad burocrática**	**Relación de propiedad**
Clase alta	Alta	Alta	Propietarios
Clase corporativa	Alta	Alta	No propietarios
Clase media	Nivel alto-medio	Nivel medio	No propietarios
Clase trabajadora	Nivel medio-bajo	Baja	No propietarios
Clase baja	Baja	Baja	No propietarios

Esta tipología de las posiciones objetivas de clase no lo incluye todo. Hay personas, o incluso categorías de personas, que plantean problemas de ubicación en esta tipología. No obstante, la función de la tipología, como la de la teoría, es proporcionar una cierta comprensión frente a la complejidad aparente. En los próximos capítulos deberá resultar evidente que entender las clases en relación con las posiciones en las tres principales estructuras institucionales que hemos examinado es muy útil. Pero antes de adentramos en esos capítulos tenemos que abordar un asunto que hemos evitado hasta ahora. Estamos ya preparados para considerar la compleja cuestión de la identificación de clase o dimensión subjetiva de la clase.

Una nota sobre la identificación subjetiva de clase En nuestro análisis de las diferentes visiones sobre cómo definir las clases, parte del debate se ha centrado en la cuestión de las divisiones continuas frente a las discontinuas. Con nuestra definición de clase en términos de la convergencia de las tres estructuras jerárquicas, hemos sugerido que, en cierta medida, las clases se dividen atendiendo tanto a divisiones continuas (la ocupación y, hasta cierto punto, el poder burocrático) como a divisiones discontinuas (la propiedad de los principales medios de producción).

Sin embargo, en lo tocante a otro de los debates importantes, nos hemos centrado en las divisiones *objetivas* frente a las subjetivas. La perspectiva que aquí se subraya es que hay fuerzas objetivas claras que determinan la porción de las recompensas valoradas que recibe la gente y sus oportunidades vitales, se reconozcan o no esas fuerzas, y se identifiquen o no con otros que tienen intereses comunes en relación con estas fuerzas.

No obstante, el debate sobre el grado en que se da la identificación subjetiva de clase es de gran relevancia. Cuando en una sociedad el grado de identificación de clase es alto, el conflicto de clase es más intenso y puede desembocar bien en un cambio en la distribución de las recompensas, bien en un fortalecimiento de los que ocupan las posiciones superiores para mantener la distribución existente de las recompensas.

Marx predijo que a medida que progresara el capitalismo aumentaría la conciencia de clase y se intensificarían los conflictos de clase. Un aspecto elemental de la conciencia de clase es la mera identificación subjetiva de clase. Hemos analizado antes por qué las numerosas predicciones de Marx sobre la intensificación del conflicto de clase no se han cumplido. Es el momento de abordar la cuestión más elemental de la identificación de clase. Pero antes examinemos algunas investigaciones empíricas.

Uno de los primeros estudios empíricos sobre identificación de clase en los Estados Unidos lo dirigió Richard Centers (1949). Investigaciones previas (por ejemplo, *Fortune*, 1940) habían descubierto que tras pedir a las personas que se ubicaran en las clases alta, media, o baja, la inmensa mayoría (el 79 por 100 en el estudio de *Fortune*) se ubicó en la clase media.

Este dato se interpretó como que los Estados Unidos eran una nación de clase media donde las divisiones de clase apenas eran significativas (puesto que la mayoría de la gente pertenecía a la clase media).

Pero bastó que Centers añadiera la categoría de clase trabajadora en un estudio nacional para que las respuestas experimentaran un importante cambio: el 51 por 100 se identificó como pertenenciente a la clase trabajadora y el 43 por 100 se incluyó en la clase media. Además, aproximadamente tres cuartas partes de los empresarios, los profesionales y otras personas con ocupaciones de cuello blanco respondieron que pertenecían a la clase alta o media, mientras que cuatro quintos de los trabajadores manuales respondieron que se consideraban miembros de la «clase trabajadora». Centers concluyó que la clase era un concepto significativo para la mayoría de la gente y que se correspondía en buena medida con las divisiones objetivas de clase (al menos con las divisiones ocupacionales en las que hacían hincapié los sociólogos de aquella época).

El estudio de Centers ha sido criticado desde que apareció por tener ciertas limitaciones, al menos con respecto a las conclusiones que sacó de sus datos. Por ejemplo, Gross (1953) descubrió que cuando a las personas no se les ofrecen opciones fijas en un cuestionario (como clase alta, media, trabajadora y baja) y sólo se les pide mencionar su posición de clase, el 39 por 100 respondía que no pertenecía a ninguna clase o que no sabía. Sólo el 31 por 100 respondía «clase media» y el 11 por 100 «clase trabajadora» (el 1 por 100 se incluyó entre la clase alta, el 3 por 100 entre la clase baja y el 15 por 100 dijo pertenecer a otra clase). Cuando se preguntó cuántas clases había en los Estados Unidos, Kahl y Davis (1955) obtuvieron respuestas que variaban entre dos clases (el 10 por 100), tres clases (el 42 por 100), cuatro clases (el 20 por 100), cinco o más clases (el 5 por 100), además de los que carecían del concepto de un orden de clases (el 12 por 100) y de las expresiones explícitas de que la clase no existía (el 6 por 100).

A pesar de estas críticas, es claro que el concepto de «clase» *sí* tiene significado para la mayoría de la gente (Vanneman y Cannon, 1987). En el estudio de Kahl y Davis, por ejemplo, había un 18 por 100 que o negaba la existencia de las clases, o no comprendía el concepto. Dada la ideología «negadora de las clases» del individualismo en los EE.UU., lo que es sorprendente es que sólo un 18 por 100 de la gente no consiga dar una opinión sobre cuántas clases existen. Por lo demás, cuando ni siquiera los sociólogos pueden ponerse de acuerdo entre ellos sobre el número más significativo de categorías de clase o sobre las fronteras exactas entre las clases, sería poco razonable esperar que lo hiciera la población general.

Numerosas investigaciones han mostrado recientemente que las denominaciones más aceptadas de las clases (alta, media, trabajadora y baja) muestran una correspondencia razonable con indicadores objetivos de clase como los ingresos, la educación, el nivel de cualificación ocupacional y el trabajo manual frente al no manual (Hodge y Treiman, 1968b; Vanneman y Pampel, 1977; Kluegel, Singleton y Starnes, 1977). Y Vanneman (1980; Vanneman y Cannon, 1987) ha descubierto que aunque se supone normalmente que los ingleses tienen más conciencia e identificación de clase que los estadounidenses, en estos dos países no hay apenas diferencia en la identificación de clase entre los trabajadores manuales y los no manuales.

Hay una nueva tendencia en la investigación sobre la identificación de clase que vale la pena mencionar porque está relacionada con la teoría y la investigación de la estratificación, y aparecerá repetidamente a lo largo de los siguientes capítulos. La cuestión más importante se relaciona con cómo hay que considerar el lugar de las mujeres en el sistema de clases. En el pasado se suponía que la ubicación de clase de las mujeres estaba determinada por la posición de sus maridos en las estructuras ocupacional, de autoridad y de propiedad del sistema de estratificación. Como ahora muchas mujeres casadas forman parte de la fuerza de trabajo, este supuesto ha dejado de ser indiscutible. Algunos sociólogos afirman que el nivel de vida, de ingresos y de propiedad todavía se distribuye entre unidades familiares, y como los varones siguen siendo los que tie-

nen trayectorias laborales más largas e ingresos superiores en comparación con sus mujeres, la ubicación de clase de las mujeres sigue estando determinada por el cabeza de familia (Curtis, 1986; Goldthorpe, Llewellyn y Payne, 1987). Sin embargo, se ha llevado a cabo una serie de estudios sobre cuestiones varias como movilidad social para comprobar si hay diferencias entre las experiencias de los varones y las de las mujeres en lo tocante a estos aspectos de la estratificación social.

Hay también información más reciente sobre el tema de la identificación de clase. ¿Está moldeada la identidad de clase de las mujeres sobre todo por la posición objetiva de clase de sus maridos? O, cuando las mujeres trabajan ¿definen su posición de clase en términos de su trabajo, sus ingresos o su educación? Davis y Robinson (1988) abordaron este tema con nuevos datos y hallaron que, en comparación con los años setenta, las mujeres de los ochenta identifican más su posición de clase con su propia ocupación y educación. Y es interesante que los varones hacen también lo mismo, es decir, identifican su propia posición de clase respecto a su propia ocupación, ingresos y educación sin considerar la posición de clase de sus mujeres. Este tipo de descubrimientos nos brinda una razón poderosa para prestar más atención a las posibles realidades separadas de la posición de clase de hombres y mujeres, además de a las realidades combinadas de la unidad familiar.

La naturaleza compleja de las divisiones jerárquicas (en vez de una sencilla estructura de clases) en los Estados Unidos hace que la mayoría de la gente tenga un concepto de clase poco claro y ambiguo. Las diferencias entre posiciones de clase ocupacionales, burocráticas y de propiedad, así como las existentes entre los niveles de renta y la educación pueden también ser dimensiones importantes para la gente, pero no siempre se corresponden entre sí (aunque guardan una importante relación; véanse Wright, 1997; Wright y Perrone, 1977; Wright, 1978a; Robinson y Kelley, 1979; Kalleberg y Griffin, 1980). Una persona puede ocupar una posición alta con respecto a algunas dimensiones y baja con respecto a otras.

Además, aunque algunas de estas divisiones pueden considerarse continuas (ocupación, ingresos, educación y, hasta cierto punto, autoridad burocrática), otras son más discontinuas (estructura de la propiedad). Y se ha demostrado que *todas* estas ordenaciones se relacionan *por separado* con la identificación de clase (Robinson y Kelley, 1979). Aunque algunos puedan identificarse con la clase media debido a su posición en la estructura ocupacional, otros pueden identificarse con la clase media (o con la clase trabajadora) a causa de su posición en la estructura burocrática, y así sucesivamente con todas las divisiones.

Por lo tanto, para la gente ubicarse en la clase alta, media, trabajadora o baja es tarea muy compleja. Pero las *divisiones objetivas de clase* no dejan de ser importantes para la distribución de las recompensas valoradas y las oportunidades vitales entre la gente. Como muestra la información que hemos presentado y la que expondremos, estas divisiones son importantes tanto por separado como combinadas.

De este modo, aunque los términos *clase alta* (y *clase corporativa*), *clase media, clase trabajadora* y *clase baja* (o los pobres) enmascaran divisiones importantes e intereses diferentes entre los grupos de nuestra sociedad y no muestran una relación simple o inequívoca con la identificación subjetiva de clase, siguen siendo útiles. Estas categorías son útiles tanto porque parecen tener significado para la mayoría de la gente como porque en buena medida están relacionados con la convergencia de las divisiones entre las estructuras ocupacional, burocrática y de propiedad examinadas en este capítulo.

Una nota sobre sociobiología

Como ya hemos señalado, los teóricos de la estratificación que pertenecen a la escuela no crítica del conflicto mantienen que el conflicto y la desigualdad (de cierto tipo y en cierto gra-

nas (véase de Berghe, 1974, 1978). En la medida en que esto sea cierto, encontramos apoyo al menos para algunos aspectos de este tipo de teoría de la estratificación. Examinemos algunas evidencias.

La sociobiología es un área de estudio nueva y bastante polémica de la sociología. Algunas de las obras más destacadas en este área corresponden a los trabajos de Wilson (1975) que suscitaron pronto numerosas publicaciones críticas (véase Barash, 1977; Lenski, 1977; Quadagno, 1979; Lewontin, Rose y Kamin, 1984) y de apoyo (véase van den Berghe, 1977, 1978; Ellis, 1977; Bolin y Bolin, 1980; Maryanski, 1994; Maryanski y Turner, 1992; Crippen, 1994). El argumento central de la sociobiología es que si relacionamos nuestros estudios de la sociedad y el comportamiento humano con ciertas tendencias biológicas de los seres humanos, podremos comprender mejor algunos aspectos de este comportamiento. El contraargumento es que si bien la biología nos ayuda a comprender la conducta de otros animales, el comportamiento humano es harto complejo y está totalmente configurado por el aprendizaje, la cultura, el entorno social y otros factores no biológicos.

Un supuesto básico de la sociobiología es que el proceso de la selección natural que describió Charles Darwin tuvo como resultado la supervivencia de los seres humanos que estaban genéticamente mejor preparados para adaptarse al entorno en el que vivían. Aquellos que estaban genéticamente mejor equipados para sobrevivir en su entorno transmitieron sus genes a la siguiente generación de seres humanos. El proceso ha continuado hasta la generación del presente. Lo más importante es que: 1) para que un conjunto de genes cambie de modo significativo se requiere el paso de muchas, muchísimas generaciones; y 2) como casi el 99 por 100 de la existencia humana ha transcurrido en un entorno muy diferente al de las sociedades modernas, ha sido el entorno humano más antiguo el que ha moldeado gran parte de nuestro comportamiento influido por la biología.

¿Qué sabemos de este primer entorno que configuró el comportamiento de origen genético de la gente? A diferencia de lo que ocurre en las sociedades industriales avanzadas, los primeros seres humanos rara vez tenían asegurados productos básicos como la comida. Había mucha competencia por los recursos existentes y, con frecuencia, había que competir también con otros animales (véase van den Berghe, 1978:30). De ser esto cierto —y la descripción parece razonable—, tras unos pocos millones de años de desarrollo de la especie humana en este entorno, sólo habrán sobrevivido las personas más agresivas y egoístas (Van den Berghe, 1978:46).

Sin embargo, si todo esto fuese cierto, ¿cómo se explica el comportamiento altruista, generoso y cooperativo que se da con frecuencia entre los seres humanos? Los sociobiólogos añaden otros dos argumentos adicionales. Primero, subrayan que la supervivencia de un conjunto de genes requiere el comportamiento altruista de las personas hacia sus parientes (Wilson, 1975:117; Bolin y Bolin, 1980). Es decir, para que un conjunto particular de genes sobreviva es necesario que las personas protejan a sus parientes e incluso se sacrifiquen por ellos (en especial, por los niños). Y, segundo, afirman que la supervivencia requiere también una cooperación más general. Este comportamiento cooperativo está relacionado sobre todo con la caza: «Para los primeros homínidos, la caza o búsqueda de alimento en solitario no era una posibilidad realista» (van den Berghe, 1978:46). Los seres humanos con tendencia hacia este comportamiento cooperativo, característico de los pequeños grupos, tenían más probabilidades de sobrevivir, concluyen los sociobiólogos (Leakey y Lewin, 1977:149; Pfeiffer, 1977:48).

La sociobiología es un área de estudio relativamente nueva, por lo que apenas encontramos en su literatura lo que para nosotros son explicaciones bien fundadas del comportamiento

humano. Hay pruebas de que existen factores genéticos detrás de *algunos* casos y *algunos* tipos de comportamiento humano tales como la violencia extrema, el alcoholismo y la homosexualidad. Y también disponemos de pruebas de que muchos de los efectos biológicos sobre el comportamiento humano aparecen en forma de emociones localizadas en una función cerebral. Ahora bien, incluso muchos de los que apoyan este campo de estudio admiten que algunos escritores han llevado su ambición demasiado lejos al intentar establecer fundamentos biológicos para el comportamiento humano (véase Bolin y Bolin, 1980). Es patente que, aunque existieran algunas tendencias en el comportamiento humano basadas en la biología, la amplia variedad de comportamientos en las sociedades humanas nos sugiere que la mayor parte de lo que hacemos se debe a factores no biológicos. Pero la descripción anterior de una tendencia biológica tanto hacia el egoísmo como hacia el altruismo o comportamiento cooperativo parece razonable.

¿Hasta qué punto nos ayudan estas tendencias egoístas y cooperativas del comportamiento humano a comprender la estratificación social? Probablemente no mucho. Es absurdo pensar que un conjunto de genes nos lleve a establecer sistemas feudales o de castas en lugar de a unirnos a los Cuerpos de Paz. *Pero* el comportamiento egoísta de origen biológico nos puede conducir a maximizar nuestras recompensas bajo ciertas condiciones. Y, en combinación con una tendencia hacia el comportamiento cooperativo, las personas tienden a compartir con unos, al tiempo que cooperan para explotar a otros. Todos estos tipos de comportamiento son normales en los sistemas de estratificación humana.

En condiciones de escasez, la gente tiende a ser más agresiva. En un capítulo anterior examinamos la prueba arqueológica de este tipo de comportamiento agresivo en la etapa de escasez que condujo a los primeros asentamientos agrarios, hace aproximadamente 10 o 15 mil años. Vimos que cuando los recursos son suficientes pero no hay excedente, el comportamiento es más cooperativo y propenso a compartir. Y cuando existe excedente, la gente tiende a ser más egoísta y a cooperar con unos pocos con el fin de controlar ese excedente. Este es precisamente el comportamiento que predicen muchos sociobiólogos (véase Van den Berghe, 1974:785).

Pero esto nos dice muy poco de lo que necesitamos saber sobre los sistemas de estratificación social. Nos sugiere que debemos reconocer una tendencia egoísta entre las personas, y una tendencia a cooperar para explotar a otros bajo ciertas condiciones. El objetivo de las teorías de la estratificación social es reconocer estas tendencias y especificar cómo y cuándo se maximiza o minimiza este comportamiento egoísta. Y lo que quizá es más importante: las teorías de la estratificación deben especificar cómo determina la estructura social de una determinada sociedad qué intereses son los más importantes (conseguir la propiedad de una fábrica, el poder político, ciertas posiciones en las asociaciones imperativamente coordinadas, etc.).

TEORÍAS DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL: CONCLUSIÓN

En este y en el anterior capítulo hemos examinado algunas de las teorías principales de la estratificación social. Hemos señalado que las teorías funcionales tienen un cierto valor, pero en su mayor parte las hemos encontrado bastante limitadas. Hemos encontrado más valor en varias teorías del conflicto, pero también cierta debilidad. Las teorías, como dijo Einstein, son intentos de simplificación. El objetivo general de una teoría —de cualquier teoría— es evaluar los muchos factores que influyen en un fenómeno, como el de la estratificación social, con el fin de detectar cuál de ellos o conjunto de ellos proporciona la explicación más clara. Por lo tanto, la tarea de los científicos sociales es examinar la lógica de las distintas teorías, comparar y sopesar las pruebas que las apoya y tomar una decisión sobre cuál de las teorías o grupo de teorías rivales es más útil. Sin embargo, esta tarea se complica cuando descubri-

mos que unas teorías responden mejor a unas preguntas, mientras que otras responden mejor a otras.

En el estudio de la estratificación social, lo que nos interesa saber principalmente es quién obtiene qué y por qué. En relación con esta pregunta se plantean otras. ¿Cómo se mantienen las desigualdades? ¿Por qué suelen ser bastante estables en el tiempo las desigualdades y los grupos que reciben la mayor parte de las recompensas en la sociedad? ¿Por qué cambian los sistemas de estratificación? Tras comparar y sopesar la evidencia presentada en este capítulo y hacer un análisis histórico de la cuestión, hemos llegado a la conclusión de que las teorías del conflicto son las que mejor responden a un mayor número de preguntas sobre la estratificación social.

Un supuesto básico es que *los sistemas de estratificación son esfuerzos para reducir el conflicto abierto por la distribución de los bienes y servicios valorados de una determinada sociedad.* Una vez que se establece un sistema de estratificación social, el modo en que se distribuyen los bienes y servicios valorados provoca menos conflicto y agresión, al menos durante algún tiempo. Todo esto significa, por supuesto, que en la base de la estratificación social hay individuos y, lo que es más importante, grupos y conflictos. En ocasiones puede ocurrir que estos conflictos estén más ocultos, que se manifieste una menor oposición a la distribución de las recompensas y que el poder de los que ocupan las posiciones superiores se vea menos impugnado. Pero esto muestra simplemente que el sistema de estratificación ha logrado regular y controlar los conflictos de intereses, al menos durante algún tiempo. Sin embargo, como se desprende de nuestro análisis histórico, los conflictos regulados por el sistema de estratificación social terminan por salir a la palestra una y otra vez.

Teniendo en mente los diversos factores que contribuyen a configurar la naturaleza de los sistemas de estratificación, podemos empezar por centrarnos en lo que podría denominarse procesos de estratificación social, procesos que implican cambios y movimientos en el sistema de estratificación. Más adelante abordaremos algunas de las diversas pautas de estratificación que se dan en el mundo de hoy.

RESUMEN

De acuerdo con los tres paradigmas más importantes de estratificación social que se examinaron en el capítulo anterior, nos hemos centrado en las variantes modernas de la teoría funcionalista, la teoría crítica del conflicto y la teoría no crítica del conflicto. Tras un breve análisis de la historia de la sociología y de las aproximaciones a la estratificación social en los Estados Unidos, hemos considerado las teorías funcionales de Davis y Moore y, a continuación, la de Talcott Parsons. Debido a la importancia que otorga la teoría funcionalista a la dimensión estatus de la estratificación social, también hemos analizado la naturaleza de los rangos del estatus ocupacional en las sociedades modernas y las escalas para medirlos que se usan en la investigación sociológica. Hemos abordado las modernas teorías críticas del conflicto examinando algunos de los aspectos problemáticos de la teoría de Marx. Las teorías marxistas modernas se centran sobre todo en los diversos problemas de la teoría marxista original y en cómo corregir las dificultades que plantea la teoría original. Algunas de las mejores teorías marxistas modernas han combinado las ideas marxistas sobre las divisiones económicas de clase con la visión de Weber del Estado y el poder burocrático en las sociedades industriales capitalistas. Luego hemos examinado las teorías no críticas del conflicto más recientes, que, en general, pueden denominarse «teorías del conflicto y el poder». Por último, una vez concluido nuestro análisis de las teorías, hemos expuesto un análisis más detallado de las dimensiones ocupacional, burocrática y de propiedad que subyacen a las divisiones de clase en las modernas sociedades industriales, como la de los Estados Unidos.

NOTAS

1. A este respecto es interesante analizar más detenidamente los estudios que se han realizado en los Estados Unidos y en los antiguos países comunistas. Yanowitch (1977:105) describe estudios similares sobre el prestigio ocupacional realizados en Rusia, mientras que Parkin (1971) se refiere también a investigaciones de este tipo llevadas a cabo en Polonia y Yugoslavia. Estos trabajos realizados en los países comunistas son muy diferentes a los que se han hecho en Estados Unidos; las ocupaciones de trabajo manual o de clase trabajadora se sitúan en una posición bastante *más alta* en las naciones comunistas que en los Estados Unidos (más alta incluso que muchas ocupaciones de cuello blanco o no manuales).

   Se puede concluir que una ideología comunista que elogia a la clase trabjadora —una ideología que se mantiene en parte para justificar la dominación de la elite—, ha influido en el concepto de prestigio ocupacional de la población. Esta conclusión se ve reforzada cuando descubrimos que las ocupaciones en *industrias* (como la industria pesada) a las que se da un mayor reconocimiento por parte de la elite comunista (al insistir en el desarrollo económico rápido) gozan de más prestigio ocupacional que la misma ocupación en industrias que disfrutan de menos reconocimiento (Yanowitch, 1977:107).

   Además, es patente la influencia de la renta en el prestigio ocupacional, porque, en Rusia, los trabajos manuales o de clase trabajadora están mejor pagados que la mayoría de los trabajos de tipo no manual o de cuello blanco (Yanowitch, 1977:30). Asimismo, los trabajos manuales en los sectores industriales favorecidos por la elite comunista están mejor pagados que esos mismos trabajos en sectores industriales que no disfrutan de su apoyo (Yanowitch, 1977:32).

PARTE TERCERA

EL PROCESO DE ESTRATIFICACIÓN SOCIAL

6

MOVILIDAD SOCIAL: ADSCRIPCIÓN DE CLASE Y LOGRO

CONTENIDO DEL CAPÍTULO

LA MOVILIDAD SOCIAL 155
EL PROCESO DE LOGRO 173
RESUMEN 189
NOTAS 190

Aunque ciertamente apacibles comparados con los de otros países, Inglaterra también ha conocido periodos de violencia política y revolución. El de mayor tensión transcurrió a principios del siglo XVII durante la guerra civil, que culminó cuando el Rey Carlos I fue decapitado debido a los acontecimientos de 1649. La investigación histórica reciente ha venido a apoyar lo que muchos científicos sociales ya habían supuesto (Bearman y Deane, 1992). Desde 1590 hasta que estalló la guerra civil inglesa en 1640 se produjo una gran movilidad social *descendente* en Inglaterra, que supuso tiempos difíciles y pérdida de esperanzas para la población británica. Los años anteriores, de 1548 a 1589, fueron para Inglaterra años de estabilidad política asociada a movilidad social ascendente. Como hemos señalado en los capítulos anteriores, y como trágicamente descubrió Carlos I, la movilidad social es una de las cuestiones más serias e importantes en el estudio de la estratificación social. Se puede estimar el potencial para la revolución y los tumultos en una sociedad, así como sus perspectivas de estabilidad y orden social, en función de la dirección que siguen las pautas de movilidad.

Desde el punto de vista de los individuos, apenas sorprende que, en una sociedad capitalista muy competitiva que hace hincapié en normas universalistas para alcanzar el éxito, la pregunta «¿quién prospera?» haya captado con fuerza la atención popular en la vida cotidiana de las personas. A principios de siglo en los Estados Unidos esta atención se expresó en el gran interés que suscitaron «historias como las de Horacio Alger de vendedores callejeros de periódicos que "se hicieron a sí mismos" gracias a sus virtudes personales» (Mills, 1953:337). Más recientemente esta atención popular se expresa en la masiva venta de numerosos libros que describen cómo se puede alcanzar el éxito y aconsejan para ello intimidar a los demás, vestir adecuadamente, invertir en bienes raíces, reconciliarse con Dios o llevarse bien con la propia psique.

En la literatura sociológica el estudio de la movilidad social y el del logro de estatus están muy relacionados con esta preocupación popular. La investigación de la **movilidad social** se centra en las pautas, grado y probabilidad de que se produzcan o no determinados movimientos dentro de una estructura ocupacional, principalmente los movimientos verticales ascendentes y descendentes. Es decir, nos interesa averiguar cuántas personas han ascendido, descendido o no se han movido al llegar a la edad adulta en comparación con la posición de sus padres. Un campo de estudio muy cercano al de la movilidad social, la **investigación del logro de estatus** aborda la cuestión de por qué se produce o no se produce esta movilidad social. ¿Qué factores explican las pautas de movilidad vertical o la ausencia de movilidad? En otras palabras, queremos saber «quién y por qué prospera».

En todas las sociedades industriales la posición de clase se basa tanto en la adscripción como en el logro. Pero dado el valor social de la igualdad de oportunidades en estas sociedades, nos preocupa la combinación exacta de adscripción y logro (Phelan *et al.*, 1995). Queremos saber hasta qué punto el éxito o el fracaso se relacionan con cualidades personales como el talento, la motivación y el trabajo duro, o con cualidades adscritas como el origen social o familiar, el sexo, la raza o el estatus étnico. Y puesto que este tipo de sociedades suele caracterizarse por la realización del principio de la igualdad de oportunidades, queremos comparar en términos de movilidad social varias de estas sociedades industriales.

El persistente interés por el estudio de la movilidad social se puede entender en relación con nuestros valores del éxito. Sin embargo, a lo largo de la primera mitad de nuestro siglo este interés sociológico generó más especulación teórica que investigación empírica detallada. En Estados Unidos el primer adelanto real en la investigación sobre movilidad social se produjo con el estudio de Rogoff (1953a) sobre el movimiento en la estructura ocupacional, en el que el autor se sirvió de las medidas de estatus ocupacional (Tyree y Hodge, 1978). Pero fue la obra de Blau y Duncan (1967) la que provocó una virtual explosión de la investigación en este campo. Blau y Duncan fueron capaces de acopiar una enorme masa de datos con la ayuda de la Oficina del Censo de los EE. UU. y, empleando nuevos métodos estadísticos

de análisis causal, produjeron una obra que se ha convertido en modelo para casi todos los estudios posteriores que se han llevado a cabo sobre esta cuestión.

Exagerando un poco, se puede decir que desde los años sesenta el estudio empírico de la estratificación social ha sido el estudio de la movilidad social y del logro de estatus. Nuestro redescubrimiento de la pobreza y la desigualdad en los años sesenta, junto a la creación de nuevos métodos empíricos de investigación social, han provocado no pocos intentos de explicar una gran y persistente desigualdad social. Las principales revistas de sociología empezaron a llenarse de investigaciones sobre la movilidad social y el logro de estatus (Pease, Form, y Huber, 1970; Huber y Form, 1973).

El desarrollo reciente de la investigación sobre movilidad social y logro de estatus es impresionante. Pero, como veremos en este capítulo, aún hay mucho que aprender. Seguimos sin poder especificar con claridad muchos de los factores que explican la posición de clase. La primera tarea de este capítulo será presentar un resumen de lo que hemos aprendido sobre la movilidad social. Queremos saber cuánto movimiento vertical hay dentro del sistema de clases, cuál es la naturaleza de esa movilidad y hasta qué punto la clase es hereditaria. Para ello, compararemos las pautas actuales de movilidad social en Europa. Luego analizaremos la investigación reciente sobre el logro de estatus para ver quién prospera y por qué en los Estados Unidos. Por último, analizaremos los modelos actuales de logro de estatus en tono crítico.

LA MOVILIDAD SOCIAL[1]

La movilidad social constituye uno de los temas más relevantes y controvertidos de la sociología. Considerado durante mucho tiempo mera ilusión legitimadora del orden social capitalista, ha sido tratado frecuentemente con menosprecio y desdén, incluso por algunos clásicos de la disciplina. No obstante, tanto Marx como Weber consideraron que la movilidad social era uno de los determinantes de los procesos de formación y acción de clase, por cuanto éstos requieren un determinado grado de estabilidad social, es decir, de ausencia de movilidad. Una clase, para mantener un mínimo de identidad social que haga reconocibles sus intereses y que eventualmente dé pie a procesos de acción colectiva, debe poseer un cierto grado de estabilidad en lo que se refiere a los miembros que la componen. La identidad demográfica, definida como la ausencia de movilidad, es el primer ingrediente de la formación de una clase. En este sentido, la magnitud de la movilidad social —hasta qué punto los individuos permanecen o no anclados a sus posiciones sociales de origen— es crucial para definir el grado de formación de una clase, para evaluar la capacidad que tienen sus miembros de reconocer intereses compartidos y, en definitiva, para comprender sus pautas de acción política. De ahí que la movilidad ocupe un lugar privilegiado en la relación entre los sistemas de estratificación, por una parte, y las pautas de comportamiento sociopolítico, por otra. En este sentido, la movilidad puede entenderse como un «proceso crucial de mediación» entre estructura y acción (Erikson y Goldthorpe, 1993: 2).

El hecho de que los clásicos no abordaran el tema de la movilidad social con mayor profundidad se comprende bien si tenemos en cuenta que la sociedad en la que vivieron era bastante menos dinámica y compleja que las sociedades industriales que se desarrollaron en Occidente a partir de la Segunda Guerra Mundial. De ahí que fuera en el periodo de fuerte desarrollo económico y social que tuvo lugar tras el citado conflicto bélico cuando se produjo el interés de los sociólogos, y de la sociedad en general, por el fenómeno de la movilidad social. Los grandes cambios económicos, tecnológicos y sociales que tuvieron lugar en aquella época modificaron profundamente la estructura ocupacional y de clases, desarrollándose nuevos sectores y clases sociales como consecuencia de las exigencias del sistema fordista de producción[2].

En Estados Unidos, un grupo de autores, encabezados por Parsons, elaboraron los conceptos teóricos que componen el cuerpo del *funcionalismo*. Como hemos visto en un capítulo anterior, esta corriente teórica propugna que las sociedades industriales son sociedades meritocráticas, basadas en la «igualdad de oportunidades» y en el logro diferencial de los individuos según sus méritos. Para los funcionalistas, en las sociedades industriales cualquier ciudadano tiene en teoría la posibilidad de acceder a cualquiera de los puestos de la estructura social, independientemente de su origen social. No habría, pues, barreras estructurales para la movilidad social y, por tanto, tampoco hay clases propiamente dichas. Desde esta perspectiva, las expectativas de movilidad social, lejos de representar una ilusión o una simple quimera, se convierten en un acicate, cuando no en un imperativo moral, para aquellos deseosos de trascender las barreras impuestas por su origen social.

En los primeros años setenta, las sociedades occidentales entraron, no obstante, en una crisis económica y social profunda que marca el fin de un período histórico y el comienzo de otro cuya incertidumbre (por contraste con la sensación de seguridad del período anterior) todavía no hemos despejado del todo. La sociología no pudo escapar a esta transformación, dando lugar al debate sobre «la crisis de la sociología occidental» (A. W. Gouldner) y al surgimiento de la llamada «sociología radical». Este segundo periodo de la sociología de la movilidad social se caracterizó principalmente por su pluralidad, tanto teórica como metodológica. Por una parte, continuó la línea funcionalista en torno a la Escuela de Wisconsin, con Featherman, Hauser y Sewell como miembros más destacados. Por otra, surgió el grupo del Nuffield College de Oxford, liderado por John H. Goldthorpe, que se sitúa predominantemente en el campo neoweberiano. Asimismo, surgió un grupo de autores franceses que abordaron tanto los aspectos teóricos como metodológicos de la movilidad social (Girod, Boudon, Bertaux, etc.). Por último, incluso los marxistas, que habían estado durante mucho tiempo obsesionados con las condiciones de reproducción del orden social capitalista (evitando, por tanto, cualquier consideración sobre la movilidad social), comenzaron a mostrar una nueva sensibilidad, como lo prueba la perspectiva neomarxista surgida en torno a las nuevas conceptualizaciones de Erik O. Wright.

La definición de movilidad social depende de la perspectiva teórica y metodológica que se adopte. En principio, se pueden distinguir dos grandes planteamientos a la hora de estudiar la movilidad social, que coinciden con dos visiones opuestas de las sociedades modernas. La primera, defendida por los teóricos liberal-funcionalistas, concibe la sociedad como un campo continuo y homogéneo formado por individuos que desempeñan funciones (u ocupaciones) de más o menos prestigio y remuneración. Las posibilidades de movilidad dentro de este campo son muy grandes, dada la ausencia de barreras o cierre social. El instrumento metodológico básico para el estudio de la movilidad social desde tal perspectiva teórica son las escalas de prestigio, aunque también podrían ser de ingresos u otras variables continuas relacionadas con la posición social. Desde este punto de vista, por movilidad social se entendería cualquier movimiento de una ocupación a otra cuyo prestigio social (o nivel de ingresos, etc.) fuera diferente.

Por contraste, la perspectiva clasista sostiene que la sociedad está formada por clases sociales que se definen por la posición de sus miembros en las relaciones de producción, de mercado, de autoridad, o de acuerdo a otros criterios clasificatorios (experiencia de vida, acción, etc.). Según esta perspectiva, la pertenencia a una clase determinada de origen condiciona las posibilidades de optar a las posiciones correspondientes a cada una de las clases de destino. El instrumento metodológico básico en este caso es la tabla de movilidad, que puede ser estudiada a través de múltiples técnicas. Pues bien, desde este enfoque clasista se entiende por **movilidad social** el paso de una clase social de origen a otra de destino diferente. Cuando lo que sucede es el mantenimiento de la posición de clase, entonces se habla de *herencia social* o de *inmovilidad*.

Antes de adentramos en el estudio de los tipos de movilidad y de las pautas que caracterizan a España y a algunos otros países europeos, conviene que hagamos un sucinto repaso de las principales orientaciones teóricas que guían el análisis de la movilidad social. Ahora bien, para entender correctamente el desarrollo de las teorías de la movilidad social que presentamos a continuación hay que considerar esa dualidad de planteamientos a la que nos acabamos de referir.

Teorías de la movilidad social

En términos generales podemos decir que las teorías de la movilidad social se han desarrollado como parte de las grandes aproximaciones a la estratificación en las sociedades industriales. Aunque es cierto que los pensadores clásicos apenas se ocuparon de los procesos de movilidad social, prácticamente todos los enfoques recientes de la estratificación han ido construyendo sus propios argumentos teóricos al respecto. Como es lógico, el estudio de las pautas de estratificación no se concibe hoy sin la referencia a los procesos dinámicos que se producen entre las distintas posiciones que configuran las estructuras de la desigualdad. Por otra parte, hay que tener en cuenta también que el trabajo de elaboración teórica se ha alimentado de los productos de la investigación empírica que resultaban cada vez más fructíferos a medida que aumentaba la disponibilidad de datos, progresaban las técnicas estadísticas y se multiplicaba la capacidad de procesar electrónicamente la información acopiada.

Erikson y Goldthorpe son los autores del trabajo reciente más completo y acabado sobre la movilidad social en las sociedades contemporáneas, titulado *The Constant Flux* (1993). Como han señalado estos autores, las diferentes concepciones de la sociedad industrial incluyen de manera más o menos explícita una particular visión de la movilidad social. Así, la *concepción liberal* de la sociedad industrial —directamente emparentada con la teoría funcionalista de la estratificación— sostiene (1) que la sociedad industrial supone un decisivo aumento de las tasas de movilidad social respecto a lo que ocurría en las sociedades preindustriales; (2) que en las sociedades industriales predomina la movilidad ascendente sobre la descendente; (3) que las oportunidades de movilidad tienden a igualarse para todos; y (4) que tanto las tasas de movilidad como el grado de igualdad de oportunidades tienden a aumentar con el tiempo. Estas tendencias se deben a tres tipos de efectos principales, según los cuales los procesos de selección social son cada vez menos adscriptivos y dependen más del logro individual. El primer tipo se refiere a los llamados *efectos estructurales:* son los que se derivan de la innovación tecnológica y de la continua diferenciación de ocupaciones, que exigen mano de obra cada vez más cualificada, lo que a su vez potencia desplazamientos intergeneracionales hacia posiciones más ventajosas. En segundo lugar, existen también *efectos procesuales:* los procesos de selección social meritocráticos —que debilitan sustancialmente los vínculos entre el logro ocupacional y la posición social de origen— se convierten en el mecanismo de selección preferido allí donde se ha generalizado el acceso a la educación formal. En tercer lugar, hay que considerar también los *efectos de composición:* los procesos de logro predominan en aquellos sectores sociales y económicos más dinámicos y expansivos, mientras que la selección adscriptiva es típica de los segmentos sociales que se encuentran en decadencia (por ejemplo, en la agricultura).

Esta visión de la sociedad industrial como un espacio social permeable y caracterizado por una gran movilidad aparece en la obra de ciertos sociólogos estadounidenses de los años sesenta. Pero, obviamente, constituye también un importante ingrediente del complejo ideológico del «modo de vida americano», según el cual el trabajo duro, la aplicación y la constancia constituyen las llaves del éxito social. En un mundo así, cada ciudadano tiene la oportunidad de conseguir promocionarse en la escala social sin que importe el origen. Las altas

tasas de movilidad ascendente, si se producen realmente, reflejan una auténtica igualdad de oportunidades y, en este sentido, son tal vez la mejor justificación de la desigualdad que quepa imaginar en las sociedades modernas.

Ante esta visión liberal de la movilidad y de las oportunidades de promoción que presentaban las sociedades modernas basadas en el capitalismo de mercado, el marxismo respondió con una visión esencialmente reproductivista del orden social capitalista. Así, durante los años sesenta y setenta los marxistas anduvieron ocupados básicamente en los aspectos estructurales del análisis de clase. Por ejemplo, Bowles y Gintis propusieron la llamada *teoría de la correspondencia,* en la que se planteaban cómo las similitudes entre las relaciones sociales en el sistema educativo y las relaciones sociales en el sistema productivo contribuían a reproducir las desigualdades del capitalismo. Con esas premisas, no es raro que el dinamismo interno de los sistemas de estratificación quedara relegado a un segundo plano para los marxistas, que dedicaban lo mejor de sus esfuerzos a concentrarse obsesivamente en la inmovilidad de las posiciones de clase. Entre las propuestas sobre movilidad social dignas de mención podemos destacar la de Braverman, quien avanzó la teoría de la descualificación creciente de la mano de obra en el capitalismo avanzado. Se trataba de una reformulación de la vieja teoría de la proletarización de Marx en términos de la degradación y rutinización del trabajo en la mayoría de los empleos. Lo que Braverman estaba sugiriendo era que las sociedades industriales estaban destinadas a experimentar procesos muy generalizados de movilidad descendente. Lógicamente, la tesis de Braverman pretendía contradecir la visión liberal de la movilidad. Pero más allá de ciertas pruebas fragmentarias procedentes de algunos estudios de casos concretos y dispersos, los resultados agregados procedentes de investigaciones basadas en grandes muestras han desmentido de forma incontrovertible y concluyente la teoría de la descualificación. Contra la tesis de Braverman, se puede afirmar sin temor a error que en todas las sociedades industrializadas ha venido creciendo el número de puestos de trabajo en ocupaciones profesionales, administrativas y directivas, que constituyen, como se sabe, las llamadas nuevas clases medias.

Las críticas más consistentes y mejor fundadas a la visión liberal —o, si se prefiere, a la teoría funcionalista— de la movilidad social no provienen del marxismo, sino de aquellos que piensan que no es oportuno reducir la totalidad de las sociedades industriales a una única pauta de movilidad. Dicho de otro modo, las sociedades industriales no presentan una tendencia a la convergencia de sus regímenes de movilidad. Si bien se puede afirmar razonablemente que las sociedades industrializadas comparten ciertos rasgos comunes en lo que se refiere a sus sistemas de estratificación, es cierto también que pueden exhibir regímenes (formas, grados y tipos) de movilidad muy diferentes entre sí. Diversos factores —que incluyen las peculiaridades culturales de cada país, sus tradiciones históricas nacionales y los distintos tipos de intervención política que en cada caso hayan podido poner en práctica sus gobiernos— han generado diferentes modelos de movilidad, que, en consecuencia, varían de unas a otras naciones. Desde este punto de vista se ha defendido la tesis del excepcionalismo de los Estados Unidos, que viene a considerar que las tasas de movilidad social de la sociedad estadounidense, supuestamente muy altas cuando se las compara con las de otros países desarrollados, son idiosincrásicas de la sociedad norteamericana, es decir, se deben a circunstancias históricas excepcionales que las hacen muy diferentes, por ejemplo, a las europeas. Dentro de estas nuevas corrientes críticas con la idea de la convergencia industrial de los regímenes de movilidad, un desarrollo teórico reciente que presenta gran interés es el *institucionalista,* que insiste en la incidencia de las instituciones políticas, en particular en el Estado del Bienestar, en las pautas de estratificación y movilidad.

Otra línea teórica de interés, formulada por autores como Lipset y Zetterberg, sostiene que no existe una tendencia de las sociedades industriales hacia un crecimiento sostenido de las tasas de movilidad social, sino que se produce un efecto de *umbral:* se puede esperar una

movilidad social relativamente alta sólo una vez que se ha alcanzado un cierto grado de industrialización y de expansión económica y se ha generalizado el acceso a las credenciales educativas. Lipset y Zetterberg se distinguen de la postura funcionalista clásica en que no sostienen que se haya producido un aumento lineal, constante y sostenido de la movilidad social con la industrialización, pero confluyen con ella cuando afirman que, traspasado un cierto umbral de industrialización, las tasas de movilidad de los países desarrollados serán altas y muy similares entre sí.

Finalmente, Featherman, Jones y Hauser han desarrollado una versión más sofisticada de la tesis liberal funcionalista que merece ser mencionada aquí. El punto de partida es el mismo que en los casos anteriores, y la pregunta que se hacen Featherman, Jones y Hauser es si existe o no convergencia entre los distintos países industriales hacia un régimen común de movilidad social. Pero la estrategia de estos autores consiste en construir su argumento sobre las tendencias de los regímenes de movilidad distinguiendo entre la movilidad absoluta (causada principalmente por los cambios en la estructura de clases) y la relativa (la movilidad que se produce con independencia de los cambios en la estructura de clases). Su hipótesis básica es que, aunque las pautas de movilidad absoluta puedan diferir entre unas y otras naciones debido a factores tan diversos como el tamaño del sector agrícola o el impacto de las políticas sociales, sin embargo existe un «régimen de movilidad» subyacente —unas tasas de movilidad relativa— que es, por lo general, común a todas las sociedades con economía de mercado en las que predomina la familia nuclear. La convergencia entre los regímenes de movilidad tiene lugar en el plano de la movilidad relativa, mientras que son los grandes cambios estructurales los que pueden dar lugar a variaciones muy significativas de la movilidad absoluta en diferentes países.

Tipos de movilidad social

Algunas de estas orientaciones teóricas distinguen, como acabamos de ver, entre diferentes tipos de movilidad. A continuación se van a exponer brevemente algunos de los más importantes. En primer lugar, habría que distinguir entre movilidad **intergeneracional** y movilidad **intrageneracional.** La primera es la que tiene lugar entre diferentes generaciones, normalmente entre padres e hijos. En cambio, la movilidad intrageneracional es la que se produce a lo largo de la vida de una misma persona, conocida habitualmente como *movilidad de trayectoria.*

Otros dos conceptos que se utilizan mucho al hablar de movilidad social son los de *tasas absolutas* y *tasas relativas* de movilidad. Para definirlos, debemos explicar brevemente qué es una **tabla de movilidad.** Una tabla de movilidad es una tabla de contingencia formada por dos variables categóricas: clase de origen (o del padre) y clase de destino (o del hijo). Normalmente, ambas variables tienen el mismo número de categorías o clases, es decir, son tablas cuadradas con el mismo número de categorías en las filas y las columnas. Por lo tanto, las tablas de movilidad constan de un número de casillas igual al producto del número de categorías de ambas variables. Por ejemplo, si el número de categorías de cada variable es de tres, el número de casillas será de nueve. En una tabla de movilidad, se llama *diagonal principal* a la diagonal formada por todas las casillas en las que coinciden la categoría de origen (del padre) y la de destino (del hijo). Por otra parte, los *marginales* de la clase de origen están formados por las sumas de todas casillas correspondientes a cada categoría de la clase de origen y representan la distribución de clase de los padres [3]. Del mismo modo, los marginales de la clase de destino se obtienen mediante la suma de todas las casillas de cada categoría de la clase de destino o de los hijos. La Tabla 6.1 contiene un ejemplo de tabla de movilidad que nos permite ilustrar estos conceptos. En cada casilla aparece el número de casos, el porcentaje de cada fila y el porcentaje de cada columna.

TABLA 6.1
TABLA DE MOVILIDAD 3 × 3

Clase de origen	N.° de casos % sobre fila % sobre columna	**Clase de destino** 1. Propietarios	2. Clases medias	3. Trabajadores	Marginal de la clase de origen
	1. Propietarios	**415** **43,0** **67,3**	197 20,5 37,4	351 35,6 32,5	963 43,3
	2. Clases medias	55 22,5 9,0	**122** **49,5** **23,0**	69 28,0 6,4	246 11,1
	3. Trabajadores	146 14,4 23,7	209 20,6 39,6	**661** **65,0** **61,1**	1016 45,7
	Marginal de la clase de destino	616 27,7	528 23,7	1081 48,6	2224 100,0

Nota: En negrita aparecen las casillas correspondientes a la «diagonal principal».
Fuente: Encuesta de Estructura, Conciencia y Biografía de Clase (ECBC). Comunidad de Madrid, 1991. Hombres.

Pues bien, llamamos *tasas absolutas de movilidad* o tasas de movilidad observada a los porcentajes que aparecen en una tabla de movilidad. Se entiende por *tasa total* de movilidad —o *tasa de movilidad global*— la proporción de casos que cambian de posición de una generación a otra, es decir, el porcentaje de aquéllos cuya categoría de origen no coincide con la categoría de destino y que, lógicamente, quedan fuera de la diagonal principal en la tabla. A los porcentajes que aparecen en cada casilla se les denomina *tasas de movilidad particular.* Pueden ser de dos tipos: a los de fila se les llama tasas de salida (tasas *outflow,* en inglés), mientras que los porcentajes de columna son conocidos como tasas de *reclutamiento* o de *entrada* (tasas *inflow,* en inglés).

Las tasas *outflow,* o de salida, se refieren a la proporción de individuos de un mismo origen que terminan en cada una de las distintas posiciones de destino: por ejemplo, en la Tabla 6.1, la tasa de salida de las clases medias hacia la clase de los propietarios es de un 22,5 por 100 (dicho de otro modo, el 22,5 por 100 de los padres de clase media vio a sus hijos situarse en la posición de propietarios). Las tasas *inflow,* de llegada o de reclutamiento, se refieren a la proporción de individuos que proceden de una misma posición de origen calculada sobre el total de individuos que han alcanzado una misma posición de destino. Las tasas de llegada nos informan del grado de homogeneidad de las distintas clases teniendo en cuenta el origen de sus miembros: por ejemplo, en la Tabla 6.1 la tasa de reclutamiento o de llegada a la posición de trabajador con procedencia en las clases medias es de un 6,4 por 100 (dicho de otro modo, de los hijos que han terminado siendo trabajadores, el 6,4 por 100 tienen origen en las clases medias). Nótese que la suma de todos los porcentajes o tasas de salida de una clase de origen es 100, al igual que sucede con la suma de los porcentajes o tasas de reclutamiento de una clase de destino.

Por último, las *tasas de herencia* constituyen un caso particular de tasas de salida, que son los porcentajes de fila que aparecen en las casillas de la diagonal principal. Las tasas de heren-

cia nos indican en qué medida la posición de los padres se transmite a los hijos, es decir, nos muestran el porcentaje de reproducción social de cada una de las clases. En el caso de nuestra Tabla 6.1, dicha tasa de reproducción es relativamente baja en el caso de los propietarios: 43 por 100, y relativamente alta en el de los trabajadores: 65 por 100. Dicho en otras palabras, mientras que la mayor parte de los hijos de propietarios se han movido a otras categorías, la mayor parte de los hijos de trabajadores siguen perteneciendo a la categoría de sus padres.

Las tasas absolutas de movilidad son función de dos tipos de efectos: la influencia de las distribuciones de los marginales de las variables y la asociación existente entre ambas variables. Pues bien, cuando se prescinde de la influencia de los marginales y se trabaja únicamente con la asociación existente entre las variables, hablamos de tasas relativas de movilidad. Las *tasas relativas de movilidad* nos indican la movilidad neta existente entre las diferentes categorías de una tabla de movilidad, es decir, aquella movilidad que se produce con independencia de cómo estén distribuidos los marginales. A esta movilidad neta se le suele denominar también **fluidez social.** La fluidez social hace referencia a la propensión que existe a pasar desde determinados orígenes a determinados destinos, independientemente de los cambios que se hayan producido en la estructura de clases. Es decir, suponiendo que durante un periodo de tiempo no hubiera ninguna variación en la estructura de clase de una sociedad determinada, la movilidad que se produjera durante ese periodo sería consecuencia exclusivamente de las pautas de fluidez existentes en dicha sociedad. El conjunto de pautas de fluidez social de una tabla de movilidad define el *régimen de fluidez* de la sociedad que representa la tabla.

Cuando las diferentes tasas relativas de una tabla de movilidad son iguales, es decir, cuando tras eliminar la influencia de los marginales, la probabilidad de pasar de cualquier origen a cualquier destino es la misma, entonces decimos que nos encontramos ante una situación de máxima *apertura social.* Por lo tanto, se dice que existe más apertura social cuando las tasas relativas de movilidad son más iguales, o, dicho de otra forma, habrá una apertura social tanto mayor cuanto menos influya la procedencia de la clase de origen (o clase del padre) en la pertenencia a la clase de destino (o clase del hijo).

Dos conceptos que también se han utilizado mucho al estudiar la movilidad son los de *movilidad estructural* y *movilidad de intercambio.* La movilidad estructural es la que se produce como consecuencia de los cambios o transformaciones experimentados en la estructura de clases de una sociedad determinada durante un periodo concreto. Por ejemplo, durante los años sesenta y setenta tuvo lugar en España el paso de muchos propietarios agrícolas a puestos de trabajadores manuales por cuenta ajena en la industria y los servicios, creándose, además, muchos puestos de expertos, directivos, supervisores, etc., es decir, de «nuevas clases medias», que fueron ocupados por trabajadores manuales o por descendientes de agricultores o de trabajadores manuales. Estos importantes flujos de movilidad los podemos caracterizar como movilidad estructural, ya que son producidos por fuertes variaciones en la estructura de clases. En cambio, cuando lo que tiene lugar es un intercambio de posiciones entre individuos situados en diferentes clases, es decir, cuando, bien por no existir transformaciones en la estructura de clases o bien porque hemos separado la movilidad debida a tales transformaciones, analizamos la movilidad debida al intercambio de posiciones entre las distintas categorías o clases, entonces se habla de movilidad de intercambio. En este tipo de movilidad, si unos suben, otros bajan, y viceversa.

Los conceptos de fluidez social, movilidad de intercambio y tasas relativas de movilidad están íntimamente relacionados, ya que se refieren a un mismo fenómeno: la movilidad que no es debida a cambios en la estructura de clases. De la misma forma, también la movilidad estructural y la movilidad debida a los cambios que se observan en los marginales de una tabla de movilidad tienen relación entre sí. Sin embargo, es preciso dejar bien claro que los marginales de una tabla de movilidad no reflejan con precisión los cambios estructurales producidos en el periodo comprendido entre dos momentos históricos diferentes de una determinada

sociedad. En primer lugar, en una tabla de movilidad no aparecen todas aquellas personas de la generación de los padres que no tuvieron hijos, o aquellas que los tuvieron y los perdieron. En segundo lugar, los padres incluidos en la variable de la clase de origen no sitúan el inicio de sus itinerarios profesionales en un mismo momento, sino que pertenecen a diferentes momentos históricos y, por tanto, a diferentes estructuras de clase. Es decir, el marginal de la estructura de la clase de los padres no corresponde a ningún momento concreto anterior, sino que recoge una mezcla de las diversas estructuras de clase que han existido en el periodo comprendido entre la vida laboral de los padres más antiguos y la de los más jóvenes o recientes. Por último, la clase de destino (o de los hijos) sólo reflejará la estructura de clases en el momento de realizar la encuesta, si se recogen *todos* los ocupados y sólo los ocupados. Por ejemplo, no se reflejaría la estructura de clases si en la tabla de movilidad se incluyeran ocupados y antiguos ocupados que actualmente no trabajan (desempleados, jubilados, etc.), o si se prescindiera de los ocupados más jóvenes con el fin de evitar las distorsiones que acompañan a los procesos de inserción laboral. Por esta razón, algunos autores, como Erikson y Goldthorpe (1993), son más partidarios de manejar los conceptos de tasas absolutas y tasas relativas de movilidad, ya que, con las técnicas actuales, y sobre todo con la utilización de los modelos logarítmico-lineales, son fácilmente separables y operacionalizables.

Otro par de conceptos muy utilizados al hablar de movilidad social son los de *movilidad vertical* y *movilidad no vertical*. Cuando al estudiar la movilidad social se trabaja con algún tipo de criterio que expresa jerarquía, como, por ejemplo, cantidad de recursos materiales, cualificación, autoridad, prestigio social, ingresos, etc., se entiende por **movilidad vertical** todos aquellos movimientos que tienen lugar entre posiciones situadas a diferente nivel según el criterio empleado. Por ejemplo, si el empleo del padre fuera de trabajador manual y el del hijo de directivo experto, ha tenido lugar movilidad vertical tanto en función de la cualificación como de la autoridad. Igualmente se produciría movilidad vertical cuando el padre fuera propietario de un negocio con empleados a su cargo y el hijo fuese trabajador manual. En el primero de estos dos ejemplos diríamos que la movilidad experimentada habría sido *ascendente,* ya que se había pasado de una posición de menos recursos (o prestigio, etc.) a otra de más recursos. Por el contrario, en el segundo ejemplo habría tenido lugar una movilidad *descendente,* al pasar de una posición con más recursos a otra con menos.

Cuando las posiciones de origen (padre) y destino (hijo) son distintas, pero están situadas a un nivel similar dentro del criterio jerárquico que estamos utilizando, decimos que ha tenido lugar una *movilidad no vertical*. Así ocurre en el paso de un sector económico a otro. Un ejemplo característico es el que tuvo lugar durante los años sesenta en España, cuando una gran cantidad de hijos de pequeños agricultores consiguieron acceder a puestos de trabajadores manuales de cierta cualificación. En este caso concreto se trataría fundamentalmente de una *movilidad sectorial* no vertical. Cuando las clases del padre y del hijo son las mismas, entonces no hablamos de movilidad no vertical, sino de *inmovilidad o herencia,* como hemos dicho.

Por último, un concepto importante cuando nos referimos a la movilidad intrageneracional es el de **contramovilidad.** Por contramovilidad se entiende la trayectoria hacia la posición social del padre que pasa por otras posiciones diferentes. Por ejemplo, contramovilidad sería el movimiento o movimientos que algunos hijos de «directivos» realizan desde posiciones de «empleados» hasta llegar a puestos «directivos».

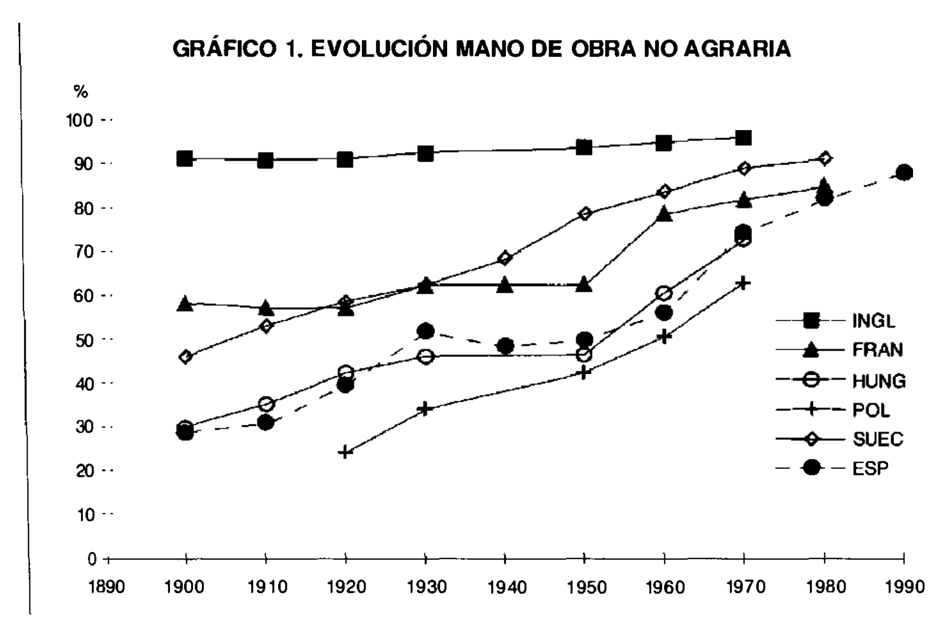
La movilidad social en España y en Europa: tendencias observadas en las tasas absolutas de movilidad

En este apartado vamos a estudiar las *tendencias* que se observan en las tasas absolutas de movilidad en España en comparación con las que han tenido lugar en otros países euro-

peos. Podemos agrupar estos países en tres categorías principales. En primer lugar, se sitúan los países de *industrialización temprana,* representados de manera paradigmática por Inglaterra, cuyo proceso de industrialización estaba muy avanzado a principios del siglo XX. En segundo lugar, se observa un grupo representado por Suecia y Francia, cuya industrialización se desarrolla a lo largo del siglo XX, aunque una parte se había realizado ya con anterioridad. A este segundo grupo lo podemos denominar países de *industrialización intermedia.* Por último, el tercer tipo de países está integrado por dos representantes del antiguo bloque socialista: Polonia y Hungría. Se trata de países de *industrialización tardía,* que realizan gran parte del proceso industrializador en la segunda mitad del siglo XX y que todavía tenían un alto porcentaje de mano de obra agraria durante la década de los setenta.

El Gráfico 1 nos informa de la evolución de la *mano de obra no agraria* en cada uno de estos países a lo largo del siglo, un buen indicador de los diferentes momentos y ritmos de la industrialización. Como se puede apreciar, España presenta una trayectoria similar a la de Hungría, excepto por lo que se refiere a la inflexión de 1930 y el retroceso posterior (1940-1950), que contrasta con el rápido proceso industrializador de los años sesenta.

Las tasas de movilidad que vamos a presentar a continuación siguen el criterio establecido por Erikson y Goldthorpe en su obra *The Constant Flux* (1993: 73-85), los cuales centran su estudio en los hombres de 30 años o más, a fin de paliar o disminuir los efectos de los primeros años de inserción (reduciendo así los efectos de la contramovilidad). Dichos autores presentan una serie de gráficos en los que se recoge la evolución de las tasas absolutas de movilidad de los países mencionados[4], a los que se añade la serie correspondiente a España, elaborada por Javier Echeverría (1999). De esta forma, podemos observar la evolución de la movilidad observada a lo largo del tiempo y evaluar las diferentes hipótesis que se manejan habitualmente en la literatura especializada.



Fuente: Los datos de España se han elaborado a partir de la Encuesta ECBC (Comunidad de Madrid, 1991). El resto se ha tomado de la Figura 3.1 de Erikson y Godthorpe (1993:69). Véase Echeverría 1997:490.

La metodología empleada para la construcción de estos gráficos es muy sencilla. La parte de la muestra correspondiente a los hombres de 30 años o más se divide en submuestras que corresponden a cohortes (por año de nacimiento) de uno o dos años; se obtienen de cada una de ellas las tablas de movilidad correspondientes y se extrae de dichas tablas la tasa de movilidad en cuestión. Dado que las cohortes son muy pequeñas, las variaciones entre los resultados que se obtienen en cada una de las cohortes suelen ser grandes. Pero, como lo que nos interesa es observar la tendencia subyacente a dichos resultados, se les aplica un procedimiento (por ejemplo, el de medias móviles) que permita reducir prácticamente a cero las variaciones irregulares, a fin de subrayar la tendencia (Echeverría 1999: 494). El esquema de clase empleado es el de Erikson y Goldthorpe, en versiones más o menos simplificadas según los casos.

Para comenzar, conviene tener en cuenta el volumen de movilidad total registrada en estos países y su descomposición en movilidad vertical y no vertical, así como en ascendente y descendente. La Tabla 6.2 está construida con el esquema de siete clases de Erikson y Goldthorpe [5] y con los criterios empleados por estos autores respecto a la «movilidad vertical», «no vertical», «ascendente» y «descendente». Si nos fijamos en las columnas segunda, tercera y cuarta (movilidad vertical y no vertical), podemos ver que no existe una pauta común entre los diferentes países, y que las diferencias en las tasas de «total vertical» (TV) y de «total no vertical» (TNV) son notables. Por otra parte, si nos centramos en las tres últimas columnas (movilidad ascendente y descendente), podemos comprobar que, por un lado, existen pocas diferencias entre los países en las tasas de «total ascendente» (TA), exceptuando las tasas relativamente altas de Suecia y España, y, en cambio, se aprecian importantes diferencias en las tasas de «total descendente» (TD). Mientras que Inglaterra muestra la tasa más alta, Hungría, Polonia y, sobre todo, España presentan las más bajas.

La explicación que dan Erikson y Goldthorpe a estas diferencias en las tasas de movilidad descendente es que, manteniendo el resto de aspectos iguales, el volumen de movilidad descendente será tanto mayor cuanto más se haya asentado una estructura de clases en la que tengan mucho peso las clases más «altas» (sobre todo, la *clase de servicio* [6] y los trabajadores cualificados). En países como Hungría y Polonia la cantidad total de movilidad descendente es pequeña porque estas clases «altas» tienen un desarrollo reciente y escaso. Lo mismo sucede en el caso español. Por el contrario, en Inglaterra estas mismas clases están desarrolladas desde hace mucho tiempo, lo que aumenta la posibilidad de movilidad descendente (ibídem: 196).

TABLA 6.2
DESCOMPOSICIÓN DE LAS TASAS DE MOVILIDAD TOTAL (TMT)
EN «TOTAL VERTICAL» (TV) Y «TOTAL NO VERTICAL» (TNV),
Y DE LA MOVILIDAD TOTAL VERTICAL EN «TOTAL ASCENDENTE» (TA)
Y «TOTAL DESCENDENTE» (TD)

Hombres

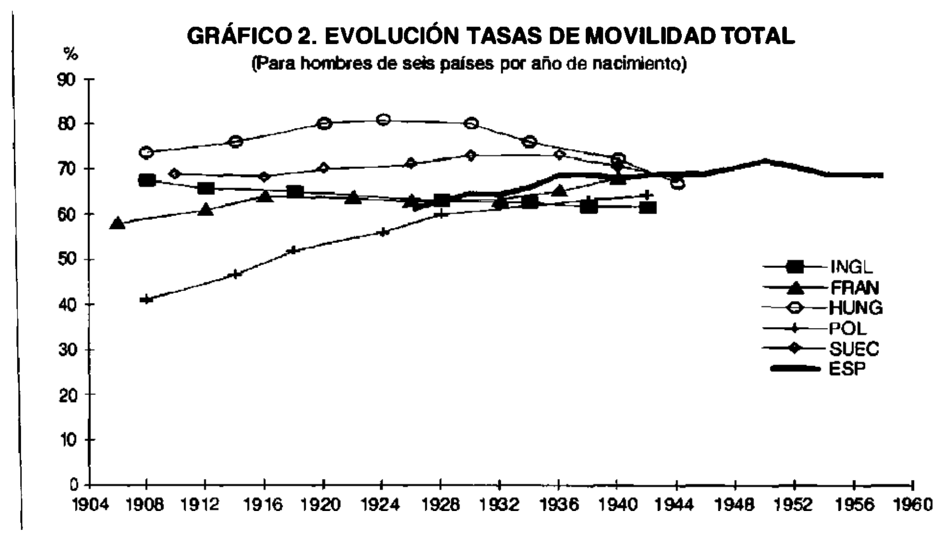
PAÍS	TMT	TV	TNV	TV/TNV	TA	TD	TA/TD
INGLATERRA	65	50	15	3,4	32	17	1,9
FRANCIA	65	44	21	2,1	32	12	2,5
HUNGRÍA	76	45	32	1,4	35	9	3,8
POLONIA	60	43	16	2,7	35	8	4,5
SUECIA	73	54	19	2,9	42	13	3,3
ESPAÑA (*)	**67**	**49**	**19**	**2,6**	**42**	**7**	**5,7**

(*) Mayores de 29 años.
Fuente: Tomado de la Tabla 10.8 de Echeverría (1999: 565).

Tan interesante como el volumen total de movilidad y su descomposicion es su evolución a lo largo del tiempo, tal como se puede observar en el Gráfico 2. En principio, no se observa *una línea de tendencia similar en los diferentes países.* Hay unos que parecen tener una cierta tendencia al incremento de la movilidad total, mientras que otros presentan una lenta pero progresiva disminución de la misma. Pero, además, en gran parte de los países se puede apreciar que en algunos tramos de la línea de tendencia se observa un incremento de la movilidad, mientras que en otros hay una clara disminución. Lo que sí parece observarse en las cohortes más jóvenes es una *cierta convergencia* de las tasas de movilidad total. Esto podría interpretarse como que, al avanzar la industrialización, la movilidad observada total tiende a ser similar en todos los países, pero se trata en realidad del efecto de dos países (Hungría y Polonia) de carácter más bien excepcional, debido a la intervención política directa que tuvo lugar en ambos tras la Segunda Guerra Mundial, y que afectó sobre todo a la fuerza de trabajo agraria (ibídem: 75). Aunque en menor medida y a otra escala, algo parecido se podría decir de Suecia, el otro país que también contribuye al efecto de convergencia que estamos comentando.

Por tanto, no se puede concluir que exista una tendencia similar en todos los países debida a la industrialización. Lo único que cabe sugerir es que en la fase inicial de los procesos industrializadores, es decir, cuando se produce el mayor impacto de los cambios estructurales, *la movilidad total tiende a aumentar*; pero ese grado de movilidad no se mantiene posteriormente. Es más, parece que *tras ese primer impulso, en general vuelve a descender*, aunque también aquí encontramos alguna excepción (véase, por ejemplo, el último tramo de la curva de Francia). Este incremento y posterior descenso de la movilidad guarda relación, en general, con el voluminoso trasvase de mano de obra desde la agricultura a la industria en las fases tempranas de la industrialización.

En cuanto a la línea de tendencia correspondiente a España, además del lógico desplazamiento respecto del resto como consecuencia de los diferentes momentos en que se realizaron las encuestas [7], podemos señalar los siguientes rasgos. En primer lugar, el grado de movilidad

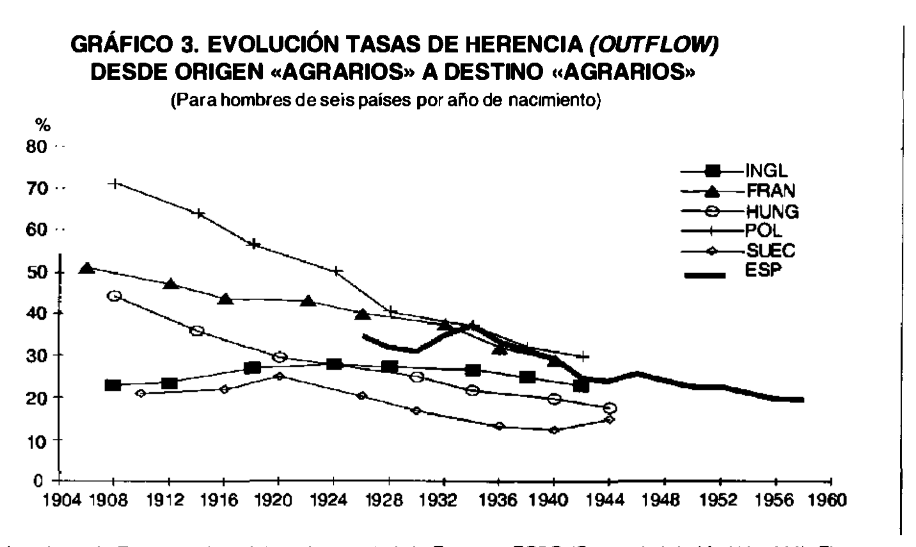


Fuente: Los datos de España se han elaborado a partir de la Encuesta ECBC (Comunidad de Madrid, 1991). El resto se ha tomado de la Figura 3.3, de Erikson y Goldthorpe (1993:74). Véase Echevarría, 1999:496.

total que se aprecia en España se sitúa *en un nivel intermedio* del intervalo correspondiente al conjunto de países. En segundo lugar, parece predominar una *estabilidad* bastante grande, o, dicho de otra manera, las variaciones de la tendencia en las tasas de movilidad total son pequeñas. Por último, dentro de esta moderación en los cambios de tendencia de la movilidad total en España, se podría dividir la curva en tres tramos: un primero, en el que se aprecia una clara tendencia al aumento de la movilidad total; un segundo, en donde la movilidad total se mantiene alta; y un tercer tramo en el que se observa una cierta tendencia al descenso de las tasas. De acuerdo con lo ya adelantado, la interpretación más sencilla de esta tendencia general la pone en relación con los ritmos de trasvase de mano de obra agraria a la industria, así como con la creación de nuevos empleos en los sectores secundario y terciario de la economía.

Más allá de esta simple evidencia, esta tendencia de carácter general que observamos también en el caso español parece apoyar la tesis de que los momentos más propicios para que se produzca movilidad social coinciden con periodos de fuertes cambios estructurales (Echeverría, 1999). Esto es claro en el caso español, donde la época de los grandes cambios estructurales de los años sesenta-setenta registró también los mayores flujos de movilidad ascendente.

Algunas formas particulares de movilidad Lógicamente, aunque las tasas de movilidad total nos indican ya algunos aspectos significativos respecto a la evolución de la movilidad observada o absoluta, es preciso afinar más en el estudio de dicha evolución. Para ello, utilizaremos diferentes tasas de movilidad intergeneracional de salida *(outflow),* que nos permitirán separar flujos de movilidad de diferente naturaleza. En los gráficos 3 al 7, elaborados de la misma forma que el Gráfico 2, se presenta la evolución de estas tasas de salida. Al trabajar con un número muy elevado de cohortes, el número de casos en cada una de ellas es demasiado pequeño para que se pueda trabajar con un esquema de siete categorías. Por este motivo, al igual que lo hacen Erikson y Goldthorpe, utilizaremos tablas de movilidad intergeneracional 3 × 3 («agrarios», «manuales» y «no manuales»), siempre referidos a hombres de 30 años o más [8].

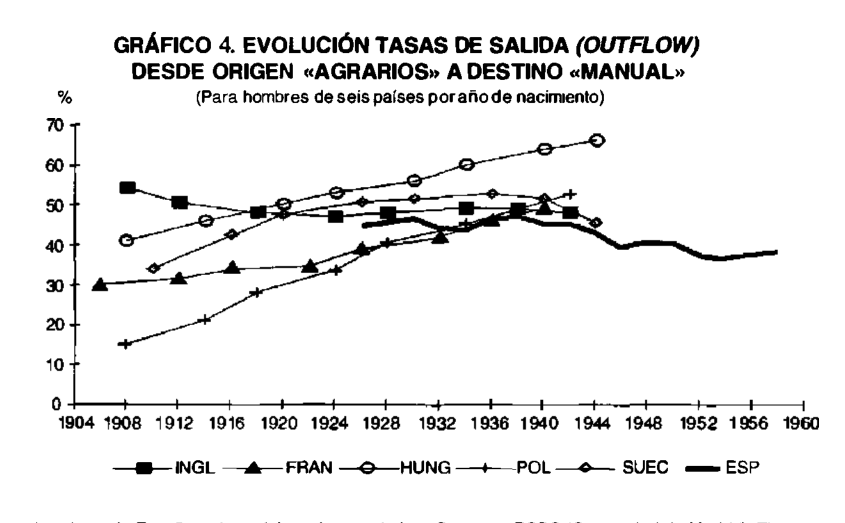


Fuente: Los datos de España se han elaborado a partir de la Encuesta ECBC (Comunidad de Madrid, 1992). El resto se ha tomado de la Figura 3.4, de Erikson y Goldthorpe (1993:76). Véase Echeverría, 1999:499.

En el Gráfico 3 se presenta la evolución de la proporción de *hombres de origen «agrario» que tienen ese mismo destino*. Obsérvese, en primer lugar, en las cohortes más viejas una fuerte dispersión entre los países: algunos presentan tasas de más del 70 por 100 de herencia agraria, como son Irlanda y Polonia, mientras que en otros, como es el caso de Suecia e Inglaterra, apenas alcanzan el 20 por 100. En cualquier caso, el rasgo más evidente de este gráfico es la *tendencia hacia la reducción imparable de las tasas*, consecuencia del declive de la agricultura y de la consiguiente expansión del resto de la economía. Como consecuencia de este descenso de las tasas, las curvas de los diferentes países tienden a confluir en la parte inferior-derecha del gráfico. Una vez que los países alcanzan unas bajas tasas de herencia agraria, todos ellos tienden a mantenerlas a bajo nivel, con pequeñas fluctuaciones.

La evolución de las tasas españolas correspondientes a la «herencia agraria» presenta algunas características interesantes que pasamos a comentar. En primer lugar, España se sitúa en la parte central del intervalo, al igual que sucedía con las tasas de movilidad total. Ahora bien, dentro de la pauta general de *progresivo descenso de la herencia agraria*, existe una peculiar característica española en la parte inicial de la curva, donde se observa un claro incremento de la tasa de herencia. Esta anomalía se explica por la reagrarización del país que se produce durante la guerra civil y el primer franquismo. En efecto, la guerra civil y el régimen de autarquía característico del primer franquismo frenaron el impulso industrializador del primer tercio de siglo, volviendo a incrementarse la población agraria.

En el Gráfico 4 se recoge la evolución de la proporción de *hombres de origen «agrario» que pasan a empleos «manuales»*. Lógicamente, los países que en el gráfico anterior presentaban altas tasas de «herencia agraria» ahora se sitúan en la parte inferior de este gráfico, mientras que sucede lo contrario con los países que tenían bajas tasas de «herencia agraria». En cualquier caso, las tendencias que se observan en unos y otros países son bastante diferentes. Mientras que algunos, como Hungría y Polonia, muestran una tendencia claramente ascendente (algo menos acentuada en Francia), Inglaterra muestra una tendencia más bien descendente, en tanto que Suecia presenta lo que se puede considerar la evolución lógica de *maduración industrial:* una primera parte en la que se incrementa la proporción de personas que pasan de "agrarios" a "manuales" hasta que, llegado un momento, esa proporción comienza a disminuir.



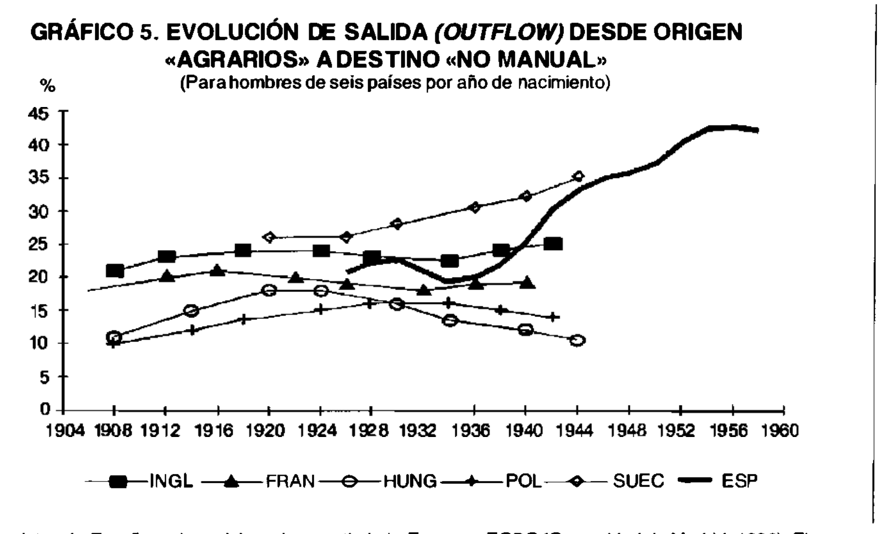
Fuente: Los datos de España se han elaborado a partir de la Encuesta ECBC (Comunidad de Madrid). El resto se ha tomado de la Figura 3.5. de Erikson y Goldthorpe (1993:78). Véase Echeverría, 1999:501.

El caso de España presenta también en este gráfico algunas particularidades. En primer lugar, se aprecian claramente los efectos de la guerra civil y del primer franquismo, ya comentados, sólo que en este caso en la curva se observa una «depresión» y no una especie de «promontorio», como sucedía en el Gráfico 3. Pero, en lugar de percibirse una tendencia contraria y complementaria respecto de la observada en el último gráfico citado, como pasa en la mayoría del resto de los países, aquí también se sigue apreciando una cierta tendencia descendente. La explicación a este fenómeno la encontraremos en el gráfico siguiente, ya que la proporción de hombres procedentes de la agricultura que pasan a «no manuales» experimenta un crecimiento tan fuerte que compensa los decrecimientos que se observan en los dos movimientos anteriores («de agrarios a agrarios» y «de agrarios a manuales»).

Como acabamos de decir, en el Gráfico 5 se representa la evolución de las proporciones de *hombres de origen «agrario» que han pasado a desempeñar empleos clasificados como «no manuales»* en el esquema de clases de Erikson y Goldthorpe. La principal característica que se observa en este gráfico es la *ausencia de una tendencia uniforme* o similar entre los diferentes países. Además, junto con el Gráfico 4, evidencian la no convergencia entre países en cuanto a este tipo de tasas de movilidad. Como ya hemos sugerido al comentar el gráfico anterior, la evolución que presenta España en este gráfico destaca de la del resto de los países. Además de que las consecuencias de la guerra civil y del primer franquismo aparecen claramente recogidas mediante la depresión que se aprecia en la primera parte de la curva, el aspecto más reseñable es el *fuerte incremento que experimentan las tasas correspondientes a este movimiento al ir pasando hacia las cohortes más jóvenes.* Aunque la parte ascendente de la curva presenta ondulaciones que indican diferentes ritmos de progresión en el incremento de las tasas, en su conjunto dicha progresión es ciertamente espectacular. Tan sólo al final, ya muy avanzado el proceso industrializador, parece que se llega a cierto techo.

La explicación a este fuerte incremento de las tasas de «agrarios» que pasan a «no manuales» se encuentra en las particulares características de la industrialización en España. Se trata de una industrialización tardía (retrasada por la guerra civil y la autarquía) y muy rápida, a la que se añade enseguida la crisis de los setenta, una crisis industrial paliada en parte por

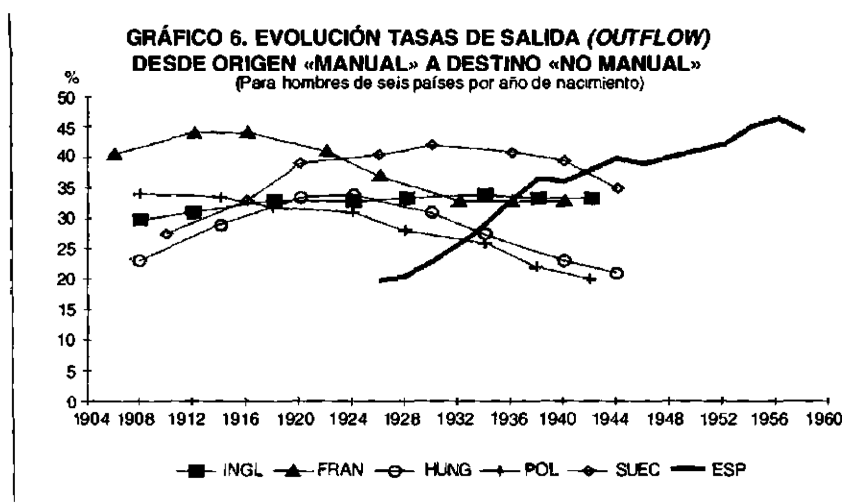
GRÁFICO 5. EVOLUCIÓN DE SALIDA *(OUTFLOW)* DESDE ORIGEN «AGRARIOS» A DESTINO «NO MANUAL»
(Para hombres de seis países por año de nacimiento)



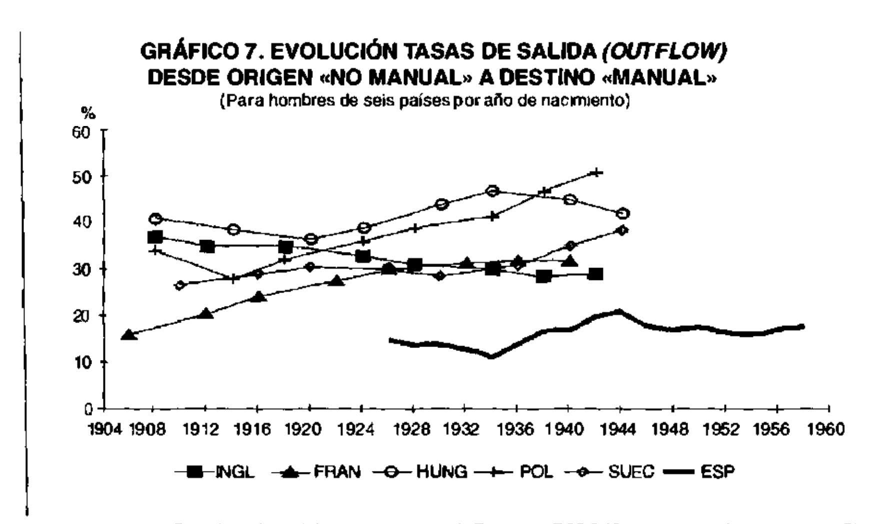
Fuente: Los datos de España se han elaborado a partir de la Encuesta ECBC (Comunidad de Madrid, 1992). El resto se ha tomado de la Figura 3.6, de Erikson y Goldthorpe (1993:79). Véase Echeverría, 1999:502.

el desarrollo del estado del bienestar, cuyo efecto combinado es la destrucción de empleos «manuales» y la creación casi simultánea de empleos «no manuales».

En los gráficos 6 y 7 se recoge la evolución de las proporciones de *hombres de origen «manual» que pasan a empleos «no manuales»* y viceversa. En conjunto, tampoco aquí se ve una tendencia clara común a los diferentes países ni una convergencia entre ellos. En cuanto a España, el Gráfico 6 presenta una progresión ascendente muy marcada, pasando de una proporción del 20 por 100 en las cohortes más viejas (en el esquema 3 × 3, de Erikson y Goldthorpe) a una proporción que sobrepasa claramente el 40 por 100 en las cohortes más jóvenes. En este último tramo de la curva se supera incluso el nivel más alto conseguido por Francia y Suecia.



Fuente: Los datos de España se han elaborado a partir de la Encuesta ECBC (Comunidad de Madrid, 1992). El resto se ha tomado de la Figura 3.7. de Erikson y Goldthorpe (1993:80). Véase Echeverría, 1999:505.



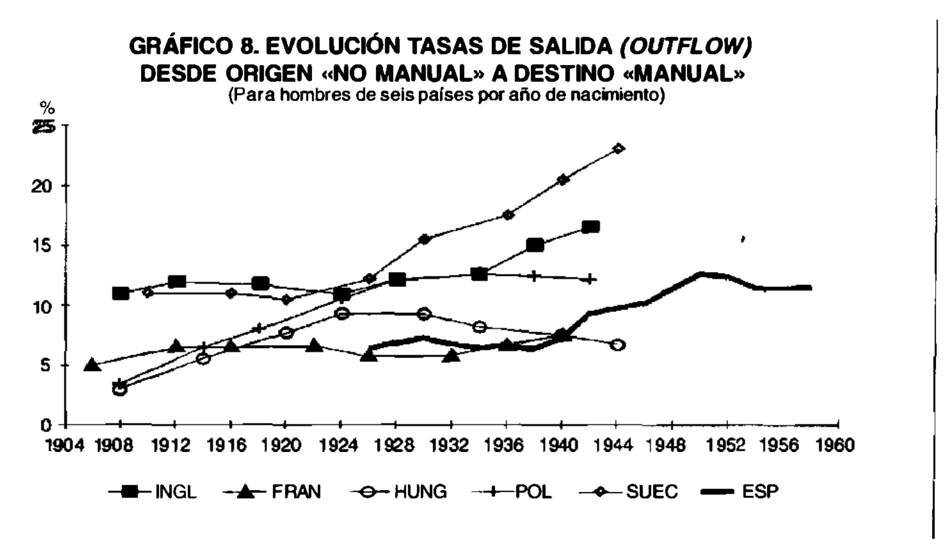
Fuente: Los datos de España se han elaborado a partir de la Encuesta ECBC (Comunidad de Madrid, 1992). El resto se ha tomado de la Figura 3.8, de Erikson y Goldthorpe (1993:81). Véase Echeverría, 1999:506.

Lo llamativo del caso es que *la crisis de los setenta no parece afectar demasiado a las tasas de paso «de manual a no manual» en las cohortes más jóvenes,* lo que parece avalar la explicación anterior en virtud de la cual el bloqueo en la creación de empleos «manuales» quedó parcialmente compensada por la creación de empleos «no manuales» ligada al desarrollo del estado del bienestar, debido sobre todo a la expansión de la educación y la sanidad en los años ochenta.[9]

Pero, sin duda, en lo que más se aparta España de las tendencias observadas en otros países es en las *extraordinariamente bajas tasas que se observan en el paso de «no manuales» a «manuales».* Tan sólo Francia, al principio de la serie, presenta niveles cercanos a los de España. Las causas de estas bajas proporciones de paso de «no manual» a «manual» se añaden a las ya expuestas para explicar los dos gráficos anteriores.[10] En primer lugar, se parte de unos niveles muy bajos de posiciones «no manuales». En segundo lugar, la creación de empleos «no manuales» coincide con la existencia todavía de altos niveles de desagrarización hacia puestos de «manuales». Ello hace que se creen unos flujos «ascendentes», que, partiendo de empleos agrarios, se orientan hacia empleos «manuales» y de ahí van llegando a los «no manuales». Ya hemos visto que durante el rápido proceso industrializador español, la movilidad descendente fue muy baja, pero quizá había que explicar un poco más por qué el paso de «no manuales a manuales» no aumenta con la crisis de los setenta. De nuevo, el argumento aquí no puede ser otro que el contexto estructural e institucional en que tiene lugar dicha crisis. Por una parte, se frena bruscamente la creación de empleos «manuales» sin que todavía haya concluido la desagrarización. Y, por otra, circunstancias tales como la crisis política y la reglamentación laboral configuran una situación en la que resulta muy difícil el desplazamiento de las personas mayores.

Por último, en los gráficos 8 y 9 se presenta la evolución de la proporción de *hombres de origen «agrario» que tienen como destino la «clase de servicio»,* en el primero, y la de quienes, procediendo de empleos «manuales», tienen también como destino la «clase de servicio», en el segundo.[11] En el Gráfico 8 podemos ver cómo algunos países, tales como Suecia y, en menor medida, Inglaterra, experimentan un incremento casi continuo de la movilidad desde orígenes «agrarios» hacia la «clase de servicio». En otros países, se aprecia un aumento inicial de la movilidad que más tarde se detiene, e incluso en algunos, como Hungría, puede llegar a disminuir.

GRÁFICO 8. EVOLUCIÓN TASAS DE SALIDA *(OUTFLOW)* DESDE ORIGEN «NO MANUAL» A DESTINO «MANUAL»
(Para hombres de seis países por año de nacimiento)



Fuente: Los datos de España se han elaborado a partir de la Encuesta ECBC (Comunidad de Madrid, 1992). El resto se ha tomado de la Figura 3.9, de Erikson y Goldthorpe (1993:82). Véase Echeverría, 1999:509.

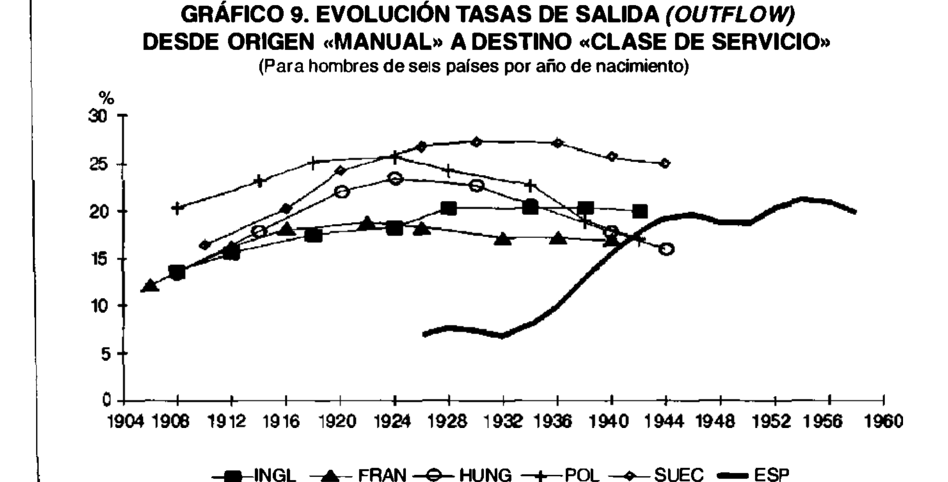
En el caso de España, la tendencia inicial es prácticamente horizontal, manteniéndose a un nivel muy bajo (en torno al 5 por 100), seguida de un periodo claramente ascendente, hasta alcanzar la cota del 13 por 100 aproximadamente. Por último, la tendencia se estabiliza, coincidiendo con la crisis de los años setenta.

En el Gráfico 9 se puede ver que los distintos países han seguido pautas bien diferentes en cuanto a la evolución de la proporción de *hombres que pasan desde origen «manual» a destino «clase de servicio»*. En general, hay una mayoría de países en los que se aprecia un incremento de este tipo de movilidad en las cohortes de más edad, para mantenerse o incluso descender en las más jóvenes. Por lo que respecta a España, también en este gráfico se pueden observar tres tramos diferenciados, al igual que sucede en la mayor parte de los gráficos anteriores. En el primer tramo, en el que también se aprecia la influencia de la posguerra, el grado de movilidad de origen «manual» a destino «clase de servicio» es el más bajo de todos los países que aparecen en el gráfico (en torno al 5 por 100). El segundo tramo presenta un fuerte crecimiento de este tipo de movilidad. Esto indica que, *en el desarrollo de la clase de servicio, el componente de hombres de origen manual fue realmente importante, lo que sugiere un cierto nivel de éxito de las estrategias de movilidad promovidas por familias de la clase «manual»*. Una vez alcanzado un determinado grado (en torno al 20 por 100), el último tramo de la curva nos muestra un comportamiento oscilante, que mantiene aproximadamente el grado conseguido anteriormente. En la última parte de este tramo, se puede observar un cierto impulso ascendente, que puede reflejar los efectos del desarrollo del estado del bienestar que venimos comentando.

En resumen, lo que esta serie de gráficos que acabamos de analizar indican es que no se aprecian tendencias uniformes o comunes a los diferentes países en las tasas absolutas de movilidad, y mucho menos ascendentes, como propugnaba la concepción liberal del industrialismo (Echeverría, 1999: 91 ss). Tampoco existe una tendencia a la convergencia de las tasas de movilidad de los diversos países, a no ser la que se refiera a la desagrarización. Por lo tanto, salvo aspectos muy particulares, *ninguna de las hipótesis que hacen referencia a tendencias o mantenimiento de un determinado nivel de movilidad observada puede ser aceptada* (ibídem: 116 ss).

GRÁFICO 9. EVOLUCIÓN TASAS DE SALIDA *(OUTFLOW)* DESDE ORIGEN «MANUAL» A DESTINO «CLASE DE SERVICIO»

(Para hombres de seis países por año de nacimiento)



Fuente: Los datos de España se han elaborado a partir de la Encuesta ECBC (Comunidad de Madrid, 1992). El resto se ha tomado de la Figura 3.10, de Erikson y Goldthorpe (1993:83). Véase Echeverría, 1999:510.

Una nota sobre la movilidad de las mujeres en España Como se ha podido ver, los ›sultados que acabamos de presentar sobre la movilidad en España y en Europa se refieren ›lo a hombres. Eso es así por la sencilla razón de que hasta hace muy poco tiempo las inves-gaciones empíricas realizadas sobre movilidad social en los países industrializados se ocu-ıban principal o exclusivamente de la movilidad de los varones. ¿Obedece esta persistente ;norancia de la movilidad de las mujeres a un caprichoso prejuicio sexista de los sociólogos ɛ la estratificación? Aunque la respuesta a esta pregunta ha sido objeto de abundante polé-ıica, lo cierto es que durante mucho tiempo ha habido buenas razones, tanto de índole sus-ntiva como de naturaleza metodológica, para defender el llamado punto de vista conven-onal (Goldthorpe, 1983 y 1984 [12]), que aconsejaba restringir el análisis de clase a los hom-›es y centrarse solamente en la movilidad masculina.

Por lo que se refiere a las razones sustantivas, estudiar sólo a los hombres parece lo más portuno si se considera que son las familias, y no los individuos, las principales unidades de estratificación social. Hay que tener en cuenta que, como ya hemos señalado, la movilidad ɛ clase es una consecuencia de la movilidad ocupacional; y en las sociedades industriales ɪe se desarrollaron tras la Segunda Guerra Mundial el patrón de participación laboral de las ujeres se ha caracterizado por carreras ocupacionales más cortas, más inestables y más dis-ontinuas que las de los hombres. Pues bien, si la pauta familiar dominante en este tipo de ›ciedades es la de la familia nuclear, con clara división de papeles económicos entre sus cón-ıges y con el marido como proveedor principal o único del hogar, se entiende bien que la cidencia del trabajo de las mujeres en la posición de clase de la unidad familiar fuera menor ɪe la de sus maridos. Por eso, en las sociedades industriales clásicas, la clase de la familia ›a la clase que se deducía de la ocupación del hombre (marido o padre).

Por otra parte, el estudio de la movilidad intergeneracional de las mujeres ha planteado mbién una serie de problemas metodológicos que no admiten una solución fácil ni inme-ata. Por ejemplo, si las mujeres tienen carreras laborales más cortas, inseguras y disconti-ıas que los hombres, surge el problema de que nunca podemos estar seguros de hasta qué ınto el trabajo que la mujer declara en el momento de ser entrevistada es representativo de ı carrera. Otro de los problemas metodológicos que invariablemente aparecen en el estudio ɛ la movilidad femenina es que la comparación de una distribución de ocupación de origen ıasculina (la de los padres de las mujeres) con una de destino femenina (la de las propias ıujeres) añade un elemento de heterogeneidad exógena al análisis que resulta muy difícil de ›ntrolar.

Durante mucho tiempo la confluencia de esos diversos factores ha conducido el interés ɛ los investigadores de la movilidad hacia el mundo masculino. Sin embargo, estas circuns-ncias han comenzado a transformarse últimamente, a medida que ha ido creciendo en todas s sociedades avanzadas la incorporación de las mujeres al trabajo fuera del hogar, y las trans-›rmaciones se producen a un ritmo cada vez más acelerado. Como es de esperar, la partici-ación laboral de la mujer cambia radicalmente las estructuras familiares, de manera que en ıuchos casos la unidad del análisis de clase ya no puede conceptualizarse correctamente con modelo del proveedor único varón. Es decir, si las mujeres (y, sobre todo, las mujeres casa-ıs) presentan una pauta de participación laboral semejante a la de los hombres, la clase de familia vendrá determinada, conjuntamente, por la posición ocupacional tanto de los mari-›s como de las mujeres. Y, naturalmente, cuanto más intensa sea esa participación, tanto ıayor será la necesidad de estudiar la movilidad de las mujeres.

Todas esas transformaciones sociales, económicas y culturales que están cambiando las structuras familiares, por fundamentales que resulten, son de hecho muy recientes. Es decir, ɪe ha transcurrido muy poco tiempo para que la sociología de la movilidad se adapte a los ambios y responda con nuevas estrategias de investigación. Como consecuencia de ello, hoy ›r hoy no disponemos de un cuerpo de conocimiento sobre la movilidad femenina compa-

rable al de la masculina. Lo cual es todavía más cierto en un país de modernización tardía como España, donde la masiva incorporación laboral de la mujer ha tenido lugar con mucho retraso en comparación con otros países de parecida estructura socioeconómica.

Bajo estas premisas, ¿qué sabemos de la movilidad social de las mujeres en España? El único estudio sistemático sobre la movilidad ocupacional de las mujeres en España (Salido, 2001 [13]) nos informa de varias pautas de interés que permiten comparar la movilidad de hombres y mujeres, aunque, como ya hemos advertido, tal comparación está lejos de poder ser interpretada de forma simple o sencilla debido a los problemas metodológicos que plantea. Para empezar, las mujeres han experimentado más movilidad absoluta que los hombres en la España de estas últimas décadas (tomando siempre como referencia la posición de los padres cuando los hijos/as tenían 16 años): en el caso de los varones, la tasa de movilidad absoluta es del 74 por 100, en tanto que las mujeres registran una tasa del 83,5 por 100. Ahora bien, hay que tener en cuenta que esta mayor tasa de movilidad femenina se debe a que las mujeres han tenido mucha más movilidad descendente que los varones. En este último caso, la movilidad ascendente es mayor que la descendente: 40,3 por 100 y 33,8 por 100, respectivamente, en tanto que, en el caso de las mujeres, la movilidad descendente rebasa con creces la ascendente: 47 por 100 frente a 36,5 por 100 (Salido, 2001: 274).

Esta diferencia inicial entre hombres y mujeres puede explicarse desde varios puntos de vista. En primer lugar, las mujeres españolas presentan una tendencia generalizada a situarse en los empleos no manuales de nivel bajo. ¿Por qué esa concentración en ese tipo de trabajos? En principio, caben dos interpretaciones: por un lado, es consecuencia de las persistentes desigualdades de tipo educativo entre los dos sexos que han vivido los españoles durante gran parte del pasado siglo. Por otro lado, es consecuencia de las pautas diferenciales que rigen la adscripción de hombres y mujeres al mercado de trabajo. Aunque esto suele plantearse a veces en términos de *segregación ocupacional,* no implica necesariamente efectos negativos para las mujeres: esto es claro cuando se trata de la incorporación masiva de las mujeres a la educación y la sanidad (aunque pueda hablarse de *segregación,* no cabe decir que sea malo para las mujeres). El problema es que esta tendencia es relativamente reciente en el caso español y que durante mucho tiempo lo típico fue la integración laboral de la mujer en servicios poco o nada cualificados (limpieza, por ejemplo) o en industrias de bajo nivel de cualificación, como el textil y el calzado, donde segregación y descualificación confluían en la configuración de guetos laborales que hacían imposible la promoción laboral de las mujeres. Al mismo tiempo, las mujeres han accedido mucho menos a puestos de autoridad y a empleos autónomos.

Cabría añadir algunos detalles más sobre la movilidad de las mujeres españolas; por ejemplo, sobre pautas particulares de movilidad entre algunas clases, sobre tasas específicas de autorreclutamiento de ciertas clases o sobre la inmovilidad que se observa en determinadas posiciones de clase. Sin embargo, las pruebas disponibles son tan escasas que los resultados de la investigación no son del todo concluyentes. Parece prudente, por tanto, esperar a que nuevos estudios nos aporten más información sobre la movilidad de las mujeres españolas.

EL PROCESO DE LOGRO

Los estudios sobre la movilidad se ocupan primordialmente de la cantidad y de las pautas del movimiento en la estructura ocupacional. Sin embargo, las investigaciones plantean importantes preguntas que no se pueden contestar directamente analizando exclusivamente las pautas de movilidad. Por ejemplo, el conocido estudio de Blau y Duncan sobre la estructura ocupacional de los EE. UU., realizado en los años setenta, se planteaba preguntas como las siguientes: ¿qué distingue al 56,8 por 100 que heredó la posición no manual alta de sus padres del

43,2 por 100 que se movió hacia abajo? ¿En qué se diferencia el 43,1 por 100 de los hijos con padres en posiciones no manuales bajas que ascendieron a posiciones no manuales altas, de los que no se movieron hacia arriba? En otras palabras ¿qué factores explican el logro de ciertas posiciones en la estructura ocupacional? Uno podría pensar que los orígenes familiares contribuyen en muy buena medida al logro ocupacional. Pero ¿en qué sentido repercuten los orígenes familiares en el logro? Y, puesto que parece evidente que los orígenes familiares no determinan por sí solos el logro, ¿qué otros factores repercuten?

Estas preguntas competen a lo que solemos llamar *investigación del logro de estatus.* Su objeto es, de nuevo, el proceso de logro en la estructura del estatus ocupacional, aunque también el logro de renta y educación. A pesar del marcado sesgo de la teoría funcionalista que examinaremos al final de este capítulo, esta investigación nos ayuda a comprender en gran medida por qué el sistema de estratificación favorece a algunas personas más que a otras. El sentido común nos dice que el logro educacional, la capacidad intelectual, la motivación y la situación económica y la educación de los padres influyen en el logro ocupacional. Pero nos gustaría saber cuál de estos factores, entre otros, es más importante. Y la cuestión se torna extraordinariamente compleja cuando descubrimos que la mayoría de los factores importantes —como los orígenes familiares, la educación, el rendimiento en los exámenes y las aspiraciones— están interrelacionados.

Modelos de logro de estatus

Además de alcanzar un hito en la investigación sobre movilidad, Blau y Duncan (1967) nos han ayudado mucho a entender el proceso del logro de estatus. Y lo hicieron principalmente empleando un método de análisis de datos (análisis de camino) que nos permite desenredar los efectos directos e indirectos de una serie de variables independientes interrelacionadas.

En su investigación, Blau y Duncan se centraron principalmente en los efectos que tenían la educación y la ocupación del padre, y la educación y el primer trabajo del hijo, en el estatus ocupacional de sus entrevistados en los datos acopiados en 1962. En resumen (véase Figura 6.1), Blau y Duncan (1967:170) descubrieron que: 1) la educación del padre afecta a la ocupación del hijo a través del logro educativo del hijo; 2) la ocupación del padre también influye en la ocupación del hijo a través del logro educativo y del primer trabajo del hijo (mientras que la ocupación del padre tiene un pequeño efecto independiente en la ocupación del hijo en 1962); y 3) de todas las variables, el logro educativo del hijo era la que tenía un efecto más fuerte en la ocupación del hijo en 1962 (en parte a través del efecto de la educación del hijo en el primer empleo obtenido).

En otras palabras, los padres influían en las ocupaciones de sus hijos en 1962 influyendo fundamentalmente en el logro educativo, y el logro educativo de los hijos también tenía un fuerte efecto, independiente de los orígenes familiares, en su estatus ocupacional de 1962. Pero adviértase que en la Figura 6.1 el camino residual desde «X» hasta la ocupación en 1962 es alto (0,753), algo que indica que la mayor parte de la varianza del estatus ocupacional no se explica con las cuatro variables independientes del modelo. Juntas, las cuatro variables independientes explican cerca del 43 por 100 de la varianza del estatus ocupacional de los hijos en 1962. (Queda sin explicar alrededor del 57 por 100 de la varianza del estatus ocupacional de los hijos.)

Aunque la investigación de Blau y Duncan sobre el proceso del logro de estatus supuso un adelanto significativo, dejó muchas preguntas sin respuesta. Por ejemplo, querríamos saber cómo influyen la educación y la ocupación del padre en la educación del hijo, y nos gustaría entender los otros factores que explican el estatus ocupacional y la educación del entrevista-

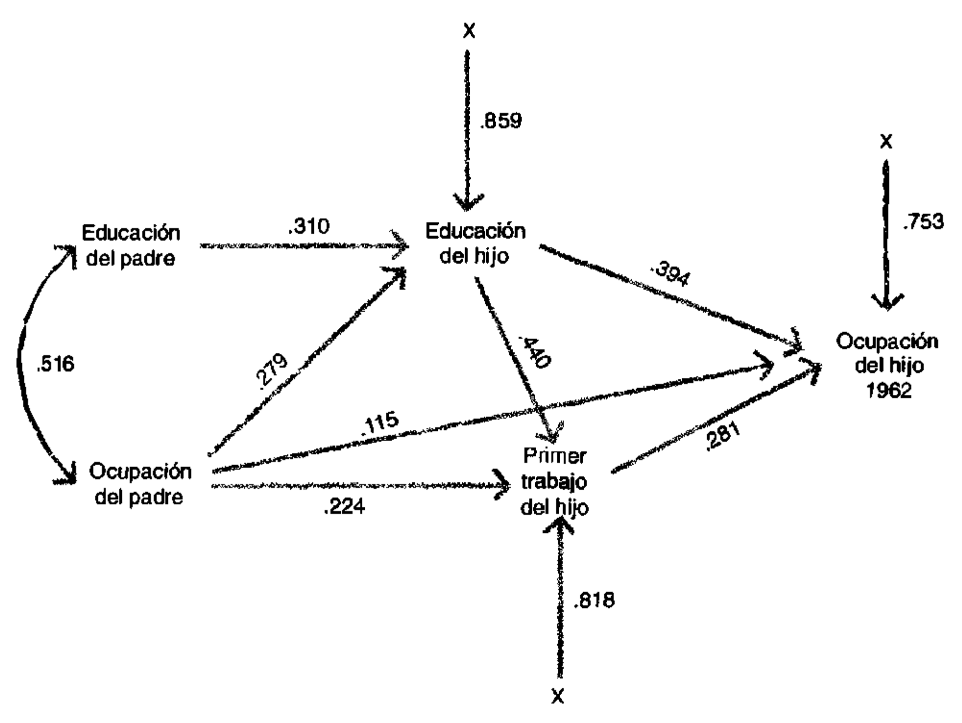


FIGURA 6.1
Modelo del proceso de logro de estatus ocupacional de Blau y Duncan según el análisis de camino.
Fuente: Blau y Duncan (1967:170).

do que no se incluyen en el modelo. El modelo de Blau y Duncan se amplió para elaborar lo que se conoce como el *modelo Wisconsin* del logro de estatus.

El modelo de Wisconsin El modelo del logro de estatus de Wisconsin añade algunas variables psicológicas al modelo original de Blau y Duncan. La incorporación de estas variables sociopsicológicas se puede considerar un esfuerzo por especificar cómo afectan los orígenes familiares al logro educativo y ocupacional, y también como un intento de explicar el modelo de forma más completa. Específicamente, estas variables sociopsicológicas incluyen las aspiraciones educativas y ocupacionales del hijo y la influencia de otras personas importantes (los otros significativos) en estas aspiraciones. El modelo de Wisconsin también incluye indicadores de capacidad mental y de rendimiento académico.

La Figura 6.2 representa el muy citado modelo de camino de la escuela de Wisconsin (para el estudio completo, véase Sewell y Hauser, 1975). Algunos descubrimientos relevantes merecen mención. Primero, en este modelo todos los efectos del estatus socioeconómico (SES) de los padres, medidos como señalamos en el Capítulo 5, en el logro educativo y ocupacional del hijo operan a través de otras variables. Y lo que es más importante, el SES de los padres afecta a los «referentes principales» del hijo (por ejemplo, las relaciones con sus pares), que a su vez influyen considerablemente en las aspiraciones educativas (coeficiente de camino = 0,508) y ocupacionales (coeficiente de camino = 0,441).

Las aspiraciones ocupacionales influyen débilmente en el logro ocupacional (coeficiente de camino = 0,152), pero las aspiraciones educativas repercuten fuertemente en el logro

educativo real (coeficiente de camino = 0,457), que a su vez influye directa y fuertemente en el logro ocupacional (coeficiente de camino = 0,522). Es preciso advertir también que la capacidad mental repercute enormemente en el rendimiento académico, que a su vez tiene una influencia directa (aunque débil) en las aspiraciones y en el logro educativo real. En conjunto, el modelo explica aproximadamente el 40 por 100 de la varianza del logro ocupacional y el 57 por 100 de la varianza del logro educativo.

Varios estudios basados en diferentes muestras de los EE. UU. y otros países han confirmado los descubrimientos básicos que aquí describimos (véase Wilson y Portes, 1975; Alexander, Eckland y Griffin, 1975; Ishida, 1993). En una revisión reciente del modelo de Wisconsin, Warren y Hauser (1997) han confirmado la investigación original, pero demuestran que los efectos de los padres en sus hijos no se remontan a los abuelos. En otras palabras, el nivel bajo o alto de renta o educación logrado por los abuelos carece de efecto en sus nietos cuando se consideran los efectos directos de la renta y la educación de los padres. En resumen, lo que indican estos estudios es que existe una combinación de factores adscritos y de logro que explican los logros educativo y ocupacional. El efecto adscriptivo del SES de la familia influye en las aspiraciones del hijo fundamentalmente a través de los referentes principales, y a su vez, estas aspiraciones afectan directamente al logro educativo. Pero el logro educativo es el que más influye en el logro ocupacional y se argumenta que es en parte un logro variable (no totalmente determinado por el SES de la familia).

Los estudios que se incluyen en la tradición de Wisconsin de la investigación del logro de estatus han hecho una importante contribución a nuestra comprensión de hasta qué punto influyen en el logro los otros significativos. Esta tradición investigadora también ha demostrado la importancia de las aspiraciones educativas y ocupacionales en el proceso del logro de estatus. Sin embargo, la perspectiva del logro de estatus contiene en general varias deficiencias, muchas de las cuales guardan relación con la perspectiva individualista de esta tradición (Horan, 1978; Smith, 1990; Sorensen, 1990). La perspectiva del logro de estatus no

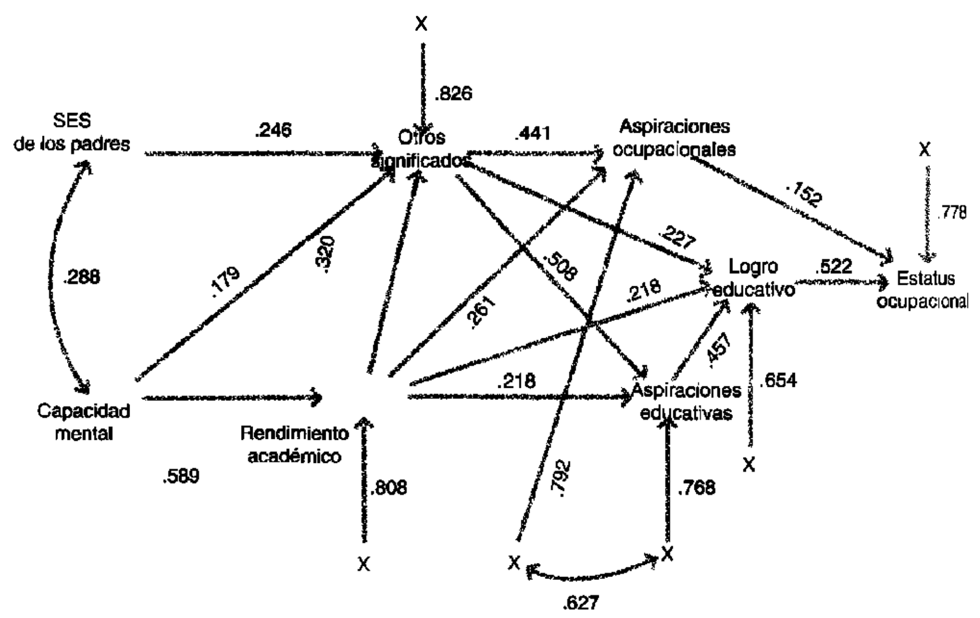


FIGURA 6.2
Modelo del proceso del logro de estatus de la escuela de Wisconsin según un análisis de camino.
Fuente: Sewell, Haller y Ohlendorf (1970:1023).

ha tenido en cuenta el grado en que la estructura de desigualdad de oportunidades establece límites al logro, y los investigadores que trabajan desde esta perspectiva han solido subestimar el efecto completo de factores adscritos tales como los orígenes familiares. Asimismo, los modelos del logro de estatus se demuestran débiles a la hora de intentar explicar el logro de ingresos (véase Sewell y Hauser, 1975).

Como hemos visto, el modelo del proceso del logro de Wisconsin incluye fundamentalmente variables psicológicas o actitudinales para explicar por qué algunas personas logran más educación y estatus ocupacional. Sin embargo, las últimas investigaciones están indicando que las variables no psicológicas tienen mucha más importancia de la que les da el modelo de Wisconsin. Por ejemplo, las investigaciones vienen mostrando la importancia de lo que hoy llamamos *capital social* y *capital cultural*. «Capital» significa 'algo que posee una persona', aunque no lo que nos viene inmediatamente a la mente: la propiedad. El capital social se refiere a las redes interpersonales, las redes de amistad y cosas tales como las redes de relaciones familiares. La investigación indica que cuantos más lazos personales tiene una persona, más ayuda es capaz de recibir para encontrar trabajo, obtener referencias laborales e incluso recibir ayuda para aprender un trabajo (Granoveter, 1995; Portes, 1998; Podolny y Baron, 1997; Bian, 1997; De Graaf, Dirk y Flap, 1988). Como Wilson descubrió, por ejemplo, un problema de los negros pobres de hoy es que las familias negras que progresan se marchan de los vecindarios pobres llevándose consigo valiosas conexiones sociales (Wilson, 1996). El capital cultural hace referencia no sólo a los conocimientos de una persona sobre matemáticas y ciencia, sino también a su «cultura superior», como conocimientos de arte, música, baile clásico, etc. Cuando las personas son evaluadas por sus referentes principales, como los maestros de escuela, la posesión de ese capital cultural puede significar para un niño una evaluación favorable, algo que le puede generar un trato favorable y un ciclo que genera más logro educativo real (Bourdieu, 1977; Bourdieu y Passeron, 1977; DiMagio, 1982; DiMagio y Mohr, 1985; Aschaffenburg y Mass, 1997). Tanto el capital social como el cultural están muy relacionados con el origen de clase de una persona, por lo que los efectos del origen de clase y el logro de estatus (o mejor, adscripción de clase) tienen más importancia de la que les han dado en el pasado los modelos de logro de estatus.

Por lo que respecta a la subestimación de los factores adscritos en el proceso del logro, un reanálisis de varios estudios realizados desde la perspectiva del logro de estatus ha descubierto que los orígenes familiares explican, de hecho, casi el *50 por 100* de la varianza del logro de estatus ocupacional (Jencks *et al.*, 1979:214-217). Además, este reanálisis de los datos sugiere que la educación no es la gran avenida que conduce al logro en nuestra sociedad, como nos hace creer la perspectiva del logro de estatus (véase Jencks *et al.*, 1972:135; 1979:225). Resumiendo los descubrimientos de su reanálisis de la investigación del logro de estatus, Jencks *et al.* (1979:82) escribieron: «si definimos "la igualdad de oportunidades" como una situación en la que los hijos nacidos en diferentes familias tienen las mismas probabilidades de éxito, nuestros datos muestran que Estados Unidos ni siquiera se aproxima a ella».

Antes de seguir con una crítica más general a la investigación del logro de estatus, es preciso que prestemos atención a la educación como estructura mediadora en el proceso del logro. Tras hacerlo podremos entender cómo operan algunos factores relacionados con la educación que son importantes para la perspectiva del logro de estatus, y cómo el logro educativo contribuye a fomentar la desigualdad y la herencia de clase en nuestra sociedad.

La educación como estructura mediadora

Todas las partes del debate coinciden en la importancia de la educación tanto para promover el logro como para reproducir las desigualdades de clase por medio de la herencia (Aschaffenburg

y Mass, 1997; Bourdieu y Passeron, 1990). También coinciden en que la educación adquiere cada vez más importancia para el logro y la adscripción a medida que nuestra sociedad avanza y aumenta el nivel educativo de la población en general (Featherman y Hauser, 1978:227-233). En este apartado examinaremos brevemente algunos de los factores que influyen en el logro educativo, comenzando por los primeros años de escuela, para seguir con los años de universidad.

Los primeros años de escuela El camino que conduce a los más altos logros educativos empieza muy pronto. Los niños de familias de clase alta tienen más probabilidades de tener un entorno familiar que les proporciona la capacidad intelectual necesaria para tener un buen rendimiento escolar (Jencks *et al.*, 1972:138; Mercy y Steelman, 1982). De igual modo, los hijos de familias con ambos padres tienen ventaja (Biblarz y Raftery, 1993; Astone y McLanahan, 1991). Tienen juguetes y libros que les dan ventaja muy pronto y es más probable que vean a sus padres entretenerse en actividades como la lectura y la escritura (lo que trasmite una imagen muy valorada de estas capacidades). Los estudios indican que ésta es la razón por la que los niños de clase media aventajan a los niños de clase baja en capacidad intelectual antes de comenzar el primer año de escuela (Jencks *et al.*, 1972). La capacidad intelectual (que se debe distinguir del logro educativo) se hereda biológicamente hasta cierto punto, pero la mejor estimación es que sólo el 45 por 100 del cociente intelectual está determinado por la biología, y el cociente intelectual apenas guarda relación con la clase social (Jencks *et al.*, 1972:65, 81; Martin, 1998).

Durante el tiempo que los niños están en la escuela se va produciendo con gran claridad el proceso de separar a los ganadores de los perdedores (Jencks *et al.*, 1979). Un importante factor en este proceso son las expectativas del maestro; varios estudios han mostrado que los maestros esperan más de los niños de orígenes de clase alta, y que el trato diferente a los niños en función de las expectativas del maestro conduce a que el rendimiento de esos niños sea mayor (Rosenthal y Jacobson, 1969; Rist, 1970; Stein, 1971; Good y Brophy, 1973). Aunque se han escrito algunos artículos que niegan la importancia de las expectativas de los maestros para el rendimiento de los niños (véase Claiborn, 1969), el peso de la prueba sigue apoyando ese argumento.

En el proceso de separación de los ganadores de los perdedores en los primeros años de escuela, tal vez sea más importante la práctica del encauzamiento. Aun cuando el encauzamiento puede ser mayor en las naciones europeas con una larga tradición de restricciones de clase al logro educativo (Rubinson, 1986), se ha estimado que cerca del 85 por 100 de los institutos de los EE. UU. siguen la práctica de situar a los niños en diferentes itinerario: a unos se les prepara para ir a la universidad y a otros para la formación profesional que no conduce a la universidad (Jencks *et al.*, 1972:33).

Se han hecho numerosos estudios tanto sobre los factores que influyen en el tipo de trayectoria como sobre los resultados. La investigación reciente subraya la complejidad del encauzamiento al mostrar que las escuelas no son todas iguales en cuanto a lo que determina el tipo de trayectoria de los niños (Gamoran, 1992), y que las características de los maestros y la organización de la escuela también influyen en este proceso (Kilgore, 1991). Por lo que se refiere a los factores que contribuyen a determinar este proceso, se cree, por lo común, que los orígenes de clase de los niños influyen directamente en el tipo de trayectoria. Pero debemos rechazar como excesivamente simple esta influencia directa de la clase. Las capacidades intelectuales demostradas son las que más influyen en el encauzamiento (Jencks *et al.*, 1972:35; Heyns, 1974), aunque los orígenes de clase influyen también en cierta medida (Alexander, Cook y Mcdill, 1978:65). Pero el efecto del encauzamiento es el mismo, debido a que los orígenes de clase influyen tanto en la capacidad cognitiva como en el rendimiento académico; el encauzamiento tiende a separar a los niños conforme a sus orígenes de clase y raza (McPortland, 1968; Jencks *et al.*, 1972:35).

Se han descubierto muchas consecuencias del encauzamiento. Algunos estudios indican que los niños que están en la trayectoria que los prepara para la universidad, o trayectoria superior, aumentan su rendimiento académico con los años, mientras que los que están en la trayectoria inferior rinden menos (Rosenbaum, 1975; Persell, 1977; Alexander y Cook, 1982), aunque unos pocos estudios muestran que no siempre es este el caso (véase Jencks *et al.*, 1972:106-107). Pero es importante también que los niños que siguen la trayectoria superior suelen abandonar menos la escuela (Schafer y Olexa, 1971; Gamoran y Mare, 1989), tienen aspiraciones educativas más altas (Alexander, Cook y McDill, 1978) y es probable que acudan en mayor número a la universidad (Jencks et al., 1972:34; Alexander, Cook y McDill, 1978). En conclusión, podemos decir que el encauzamiento sirve para reforzar las diferencias de clase y que tiene el efecto independiente de fomentar la diferenciación entre los niños en términos de sus orígenes familiares (Alexander, Cook y McDill, 1978:57; Gamoran y Mare, 1989).

Por último, mucho se ha escrito sobre la importancia de la calidad escolar en el logro educativo posterior. Se supone que los niños de clase baja van más a menudo a escuelas y colegios de mala calidad que no les preparan bien para alcanzar resultados educativos superiores. Sin embargo, Jencks et al. desafiaron este supuesto en un famoso estudio (Jencks *et al.*, 1972) que mostraba que una serie de indicadores de calidad —como el gasto por alumno, el salario y la cualificación de los profesores— apenas estaban relacionados de modo significativo con resultados tales como las puntuaciones en los exámenes y la asistencia posterior a la universidad.

No obstante, la calidad escolar es difícil de medir con mucha precisión. La investigación ha descubierto algunas diferencias en el logro ocupacional y de renta que obedecen a la calidad escolar. Griffin y Alexander (1978) dirigieron un estudio de seguimiento en 1970 sobre 947 varones que habían empezado a ser estudiados en 1955. Descubrieron que la calidad de la escuela explicaba el 11 por 100 de la varianza del logro ocupacional y el 15 por 100 de la varianza del logro de ingresos de la muestra. Pero incluso estos hallazgos son relativamente débiles. Sin embargo, se ha descubierto que los efectos de la calidad escolar influyen de manera más importante en el logro ocupacional una vez que se ha alcanzado el nivel universitario (Monk-Turner, 1990).

Orígenes familiares y asistencia a la universidad A medida que el acceso a las mejores posiciones ocupacionales depende en mayor medida del nivel educativo, la asistencia a la universidad es un mecanismo clave de la adscripción de clase y del logro. Los estudiantes que terminan la universidad tienen un 49 por 100 de ventaja ocupacional sobre los que no lo hacen, mientras que los que terminan la enseñanza secundaria tienen sólo del 15 al 29 por 100 de ventaja sobre los que no la terminan (Jencks *et al.*, 1979). Con respecto a los ingresos, la ventaja de los licenciados universitarios es mucho mayor, y sigue aumentando. Por ejemplo, de acuerdo con los datos de la Oficina del Censo, en 1979 un licenciado universitario de sexo masculino recibía un 49 por 100 más de ingresos que alguien que sólo hubiera terminado la enseñanza secundaria. En 1999, los licenciados universitarios recibieron casi el 100 por 100 más de renta que los graduados de secundaria (Oficina del Censo, *Educational Attainment in the United States*, Update, 2000). Por lo tanto, la cuestión que más nos importa son los factores que influyen en la asistencia a la universidad y la obtención de la licenciatura.

Varios de los factores relacionados con la clase que acabamos de describir influyen de modo considerable en la asistencia a la universidad. Sin embargo, como indica el modelo del logro de estatus de Wisconsin, buena parte del efecto de los orígenes de clase en la asistencia a la universidad opera a través de las aspiraciones educativas. Sewell y Hauser (1975:186) descubrieron que variables sociopsicológicas como las aspiraciones explican del 60 al 80 por 100 de la relación entre los orígenes de clase y el logro educativo.

Las aspiraciones educativas, que presentan una relación muy importante con la asistencia a la universidad, reciben la influencia de los padres y de otros significativos tales como su grupo de compañeros. Los padres de clase alta suelen animar más a sus hijos a ir a la universidad y les proporcionan modelos de rol que les llevan a tener aspiraciones educativas altas (Sewell, Haller y Ohlendorf, 1970). Pero su grupo de compañeros y las diferencias de clase de las distintas subculturas juveniles (Hagan, 1991) influyen casi tanto como los padres en las aspiraciones educativas (Sewell, 1971). Cuando el grupo de compañeros está formado por niños cuyos padres son médicos, abogados y otros profesionales superiores, las altas aspiraciones de este grupo influyen en el resto del grupo. Por lo tanto, el acceso a compañeros privilegiados es casi tan importante como el acceso a padres privilegiados para el logro educativo.

Si la asistencia a la universidad se basara fundamentalmente en las capacidades intelectuales, habría mucha menos herencia de clase de la que existe hoy en día. Pero la desigualdad de clase opera de modo que retrasa la relación entre la capacidad intelectual y la asistencia a la universidad. En un estudio sobre 9.007 estudiantes de enseñanza secundaria, Sewell y Shah (1968) descubrieron que el 91,1 por 100 de los estudiantes con un cociente de inteligencia alto y orígenes de clase alta asistieron a la universidad. Sin embargo, sólo un 40,1 por 100 de los estudiantes que también tenían un cociente alto, pero orígenes de clase baja, llegó a la universidad.

Si atendemos al otro extremo del cociente de inteligencia, vemos que el 58 por 100 de los estudiantes con cociente intelectual bajo y orígenes de clase alta asistieron a la universidad, frente a sólo el 9,3 por 100 de los que tenían bajo cociente intelectual y orígenes de clase baja. Al margen de su inteligencia, el 84,2 por 100 de los estudiantes con orígenes de clase alta asistieron a la universidad y sólo el 20,8 por 100 de aquellos con orígenes de clase baja lo hicieron. En otras palabras, el origen de clase está estrechamente relacionado con la asistencia a la universidad (Featherman y Hauser, 1978:309). En parte, la razón de que los orígenes de clase tengan estos efectos se debe simplemente al dinero: Steelman y Powell (1991) han descubierto que el nivel de ingresos del padre y el número de hijos tienen una gran repercusión en la disposición de los padres a pagar la educación universitaria de sus hijos. El otro factor importante es si los padres tuvieron o no padres que les apoyaron mientras completaban su formación universitaria, lo que indica efectos intergeneracionales de los orígenes de clase.

Una última cuestión se refiere a cómo se terminan los estudios universitarios. A este respecto, un buen indicador es la nota media del expediente académico (Barger y Hall, 1965; Stanfiel, 1973). Varios estudios han mostrado, sin embargo, que los orígenes de clase son un predictor muy débil de la nota media (Barger y Hall, 1965; Bayer, 1968; Lavobitz, 1975). De hecho, estos estudios han descubierto que la nota media en la enseñanza secundaria y la puntuación en los exámenes de selectividad son los únicos predictores, aunque débiles, de la nota media del expediente académico en la universidad, incluso cuando se utilizan en la investigación diferentes escalas psicológicas (Himelstein, 1965).

La exigua relevancia de los orígenes de clase para predecir la nota media y la terminación de los estudios universitarios —que contrasta con lo importantes que resultan en los primeros años— se debe a que los orígenes de clase de los estudiantes universitarios son bastante homogéneos (la mayoría son de clase media). Cualesquiera que sean los factores que influyen en la nota media y en la terminación de los estudios universitarios, el escaso efecto de los orígenes de clase en este nivel educativo parece indicar que en la universidad el logro es más importante que la adscripción. Y tal vez sea en este nivel educativo superior en el que se ha evitado que la adscripción de clase sea mayor de que lo que habría podido llegar a ser.

En la universidad, el efecto de logro (por contraposición a un posible efecto adscriptivo) se produce también porque la calidad de la universidad a la que se asiste no tiene una relación fuerte ni con el logro de ingresos (Sewell y Hauser, 1975) ni con el logro ocupacional (Jencks *et al*,

1979:226) posteriores. En resumen, el origen de clase es muy importante para determinar quién va a la universidad; pero, una vez que el estudiante ha llegado a la universidad, el origen de clase ofrece poca seguridad de que los estudios se terminarán. Y hay que recordar que la obtención del título es mucho más importante para el logro ocupacional y de ingresos que simplemente haber pasado por la universidad (Jencks *et al.,* 1979:223).

Una perspectiva del conflicto sobre la educación Hemos visto que la educación puede promover tanto la adscripción como el logro. La teoría funcional hace hincapié en el aspecto de logro que tiene la educación, en virtud del cual los más talentosos adquieren importantes cualificaciones y se preparan así para ocupar las posiciones importantes en la sociedad (Davis y Moore, 1945). Sin embargo, debemos cuestionar que esta visión funcional de la educación sea completamente válida cuando descubrimos (como hemos advertido antes) que es mucho más probable que los vástagos de las familias de clases altas vayan a la universidad sea cual sea su capacidad intelectual. Además, hay que cuestionar también la visión funcional cuando descubrimos que tener un título universitario es mucho más importante que sólo pasar por la universidad para conseguir un estatus ocupacional y unos ingresos más altos. En otras palabras, es discutible que la única función de la universidad sea proporcionar cualificación cuando sabemos que haber completado el último curso de la universidad es mucho más importante para el logro ocupacional que haber terminado el segundo o el tercero.

Por último, Collins (1971) ha proporcionado una prueba que muestra que el aumento de los requisitos técnicos de las ocupaciones no siempre explica el aumento de los requisitos educativos de estas ocupaciones que se ha producido con los años. Así, para conseguir la mayoría de los empleos hace falta un nivel educativo más alto, pero este hecho no se explica totalmente por los requisitos técnicos de las ocupaciones. Entonces, ¿por qué es tan importante el título universitario?

La perspectiva del conflicto sobre la educación encuentra cierto apoyo en la investigación que muestra que los hijos de clase alta tienden a ir a la universidad más que otros. Esto puede indicar que la educación es un medio del conflicto de clases; es decir, en el conflicto por las recompensas valoradas los miembros de clase alta tienen más capacidad para asegurar a sus hijos una ventaja a través de la educación (Bourdieu y Passeron, 1990).

Además, de acuerdo con los datos sobre el aumento de los requisitos educativos de las ocupaciones a lo largo de los años, Collins (1971) afirma que la educación es un medio para mantener las fronteras de clase. Por ejemplo, en el pasado, cuando los títulos universitarios estaban más limitados y la clase media solía obtener sólo títulos de educación secundaria, las ocupaciones típicas de clase media requerían un título de estudios secundarios. Pero, al aumentar los hijos de clase media que obtenían títulos universitarios y los de clase trabajadora con títulos secundarios, las ocupaciones de clase media ascendieron, por regla general, para pasar a exigir un título universitario. De este modo se han mantenido las fronteras de las ocupaciones de clase media a través del aumento de los requisitos educativos.

Los datos de Collins indican que ha ocurrido lo mismo con las ocupaciones de clase trabajadora, las de clase media-alta y las de elite. Como cabía esperar, el proceso de aumento de los requisitos educativos de las ocupaciones ha provocado una reducción del rendimiento ocupacional y de ingresos que se obtiene por cada año de educación (Featherman y Hauser, 1978:223; Jencks *et al.,* 1979:228). Si bien hubo un tiempo en el que un título universitario proporcionaba una posición ocupacional de elite con una remuneración económica de elite, ahora proporciona una posición de clase media con sueldo de clase media. Desde la perspectiva del conflicto, la educación certifica la pertenencia a una clase antes que las capacidades técnicas.

Sin embargo, aun cuando algunos hijos de clase media ascienden en la estructura a través de la educación, podemos respaldar la perspectiva del conflicto sobre la educación tenien-

do en cuenta que el propio sistema educativo la respalda. Si, como indican los datos (Diamond y Bedrosian, 1970; Jencks *et al.*, 1972:187; Rawlins y Ulman, 1974), el sistema educativo no sirve fundamentalmente para enseñar las capacidades que se relacionan con las ocupaciones, sí certifica que la gente ha aprendido a respetar la autoridad y a aceptar los valores, ideales y el sistema de desigualdad de la estructura ocupacional (Bowles y Gintis, 1976). Como dice Collins (1971:1011): «Los requisitos educativos del empleo pueden servir tanto para seleccionar nuevos miembros para las posiciones de elite que comparten la cultura de la elite, como para, en un nivel educativo más bajo, contratar a empleados de clase baja y media que han adquirido un respeto general por los valores y estilos de la elite».

La educación sí proporciona cierto conocimiento y capacidades, y con seguridad es necesario que en Estados Unidos se refuerce más que en otras naciones industriales. Pero, como el sistema educativo requiere cierta conformidad con la autoridad, a los que triunfan en este sistema —al margen de sus orígenes de clase— se les da el certificado de ser trabajadores potenciales que respetarán las divisiones de autoridad en la estructura ocupacional. Así, la educación proporciona dos servicios importantes a los miembros de clase alta: es un medio para la herencia de clase y un medio para seleccionar nuevos miembros responsables para que ocupen las posiciones ocupacionales superiores.

La perspectiva del conflicto: una crítica y una reinterpretación de la investigación del logro de estatus

Hemos señalado antes la relativa brevedad de la historia de la investigación del logro de estatus. Se han hecho bastantes progresos desde principios de la década de los sesenta, pero a mediados de los setenta la investigación comenzó a progresar rápidamente. Las críticas más generales a la investigación del logro de estatus se pueden dividir en cuatro grandes categorías: 1) los modelos del logro de estatus tienen una capacidad explicativa limitada; 2) intentan explicar un aspecto que no es el más adecuado (es decir, el estatus ocupacional); 3) se centran en las características individuales o variables de «capital humano» en lugar de hacerlo en otras variables estructurales de igual importancia; y 4) la mayoría de los descubrimientos de esta investigación los explica mejor (o al menos igual) una perspectiva del conflicto (o de la asignación) que una teoría funcional de la estratificación social. Examinemos por separado estas críticas generales.

Limitada capacidad explicativa Como hemos señalado antes, en su ahora famoso estudio Jencks reunió datos de varias investigaciones sobre el logro de estatus. El reanálisis de los datos combinados de Jencks (véase especialmente Jencks *et al.*, 1972) hizo que nos percatáramos de lo poco que sabemos en realidad sobre cómo se prospera en los Estados Unidos. La limitada capacidad explicativa de los modelos de estatus se ha puesto de manifiesto de dos maneras. Primera, desde la perspectiva metodológica actual, que combina todas las variables, se explica sólo cerca del 50 por 100 de la varianza del estatus ocupacional y el 40 por 100 de la varianza del logro de ingresos. Segunda, desde otra perspectiva metodológica, cuando comparamos la varianza del logro intergeneracional con las divisiones ocupacionales y de ingresos, los datos revelan que existe casi la misma varianza dentro de las categorías que entre las categorías.

El primer punto no es difícil de entender, pero pondremos un ejemplo para comprender mejor el segundo. Consideremos las grandes categorías ocupacionales no manual alta y no manual baja. Lo que muestra la investigación de Jencks es que los orígenes familiares y los ingresos actuales de los que están *dentro* de la categoría no manual alta difieren casi tanto como los orígenes e ingresos *entre* los que ocupan una posición no manual alta y los que ocupan una posición no manual baja.

En otro de sus trabajos (Jencks *et al.*, 1979), Jencks reanalizó otros datos más y concluyó que casi el 50 por 100 de la varianza del estatus ocupacional se explica sólo por los orígenes familiares. Pero casi todo lo que sabemos sobre quién prospera todavía sigue sin explicación. Frente a esta falta de capacidad explicativa, Jencks hizo hincapié primero (Jencks *et al.*, 1972) en que la suerte influye mucho en el logro de estatus ocupacional y de ingresos. En su segunda obra importante sobre esta cuestión (Jencks *et al.*, 1979:306-311), Jencks admitió que las fuerzas económicas estructurales no medidas en su obra anterior podían ayudar a explicar gran parte de la desigualdad ocupacional y de ingresos, aunque en un sentido limitado siguió dando algún crédito a la suerte.

El proceso del logro es muy complejo e implica en buena medida lo que podemos llamar suerte personal. Podemos recurrir al ejemplo de dos hermanos que tienen, ambos, títulos universitarios. Uno termina la universidad y se convierte en un directivo de bajo nivel en una compañía que quiebra a los dos años, quedándose sin trabajo durante un tiempo y viéndose obligado a aceptar un empleo de bajo nivel. El otro tiene dificultades al principio para encontrar su primer empleo, pero se entera por casualidad de un posible trabajo que inicialmente es de directivo de bajo nivel en una compañía que crece muy deprisa. En la entrevista que hace para su primer empleo descubre que el jefe pertenece a su mismo club universitario. Su suerte continúa, pues sin saberlo da respuestas adecuadas que impresionan a su futuro jefe durante la entrevista. Pero la suerte de este hermano es aún mayor cuando los sucesos que tienen lugar en el moderno sistema mundial favorecen más a su nueva empresa. En concreto, la crisis económica asiática acaeció a finales de la década de 1990 y provocó la quiebra de varias empresas rivales en Corea del Sur, Taiwán y Japón, mientras Europa seguía económicamente estancada perjudicando a otras empresas rivales en esa parte del mundo. Este segundo hermano obtiene el trabajo y, debido a la rápida expansión de la empresa, pronto se promociona para ocupar una posición de dirección de nivel medio en una nueva fábrica de la compañía. Pocos años después de licenciarse en la universidad, el primer hermano tiene un trabajo de bajo estatus y gana 25.000 dólares anuales, mientras que el segundo ocupa una posición directiva de nivel medio que le reporta 150.000 dólares al año.

En un sentido muy general podríamos decir que a estos dos hermanos les separa la suerte: la suerte de incorporarse a la compañía adecuada, la suerte de dar las respuestas adecuadas a las preguntas durante la entrevista y la suerte de tener un posible jefe que respeta las viejas amistades universitarias. Muchos factores como éstos, que están fuera del control de las personas, pueden influir en el logro ocupacional y de renta. Sin embargo, si salimos del enfoque individualista de los modelos del logro de estatus, podemos encontrar fuerzas económicas y políticas mensurables que nos pueden ayudar a explicar un porcentaje mayor de la varianza del logro ocupacional y de ingresos.

En otras palabras, la suerte puede hacer que una persona esté en el lugar preciso en el momento adecuado y que aterrice en un empleo en la empresa adecuada. Pero cuando nos trasladamos del ámbito individual a un ámbito superior de análisis sociológico, encontramos diferentes variables estructurales que nos pueden ayudar a explicar un porcentaje mayor de la varianza del logro ocupacional y de ingresos. Luego analizaremos estas variables estructurales. Pero, antes, hay un problema con la aproximación tradicional al estatus ocupacional que limita la capacidad explicativa de la investigación del logro de estatus.

Las limitaciones del estatus ocupacional En capítulos anteriores hemos señalado los problemas asociados al concepto de estatus ocupacional o prestigio en la teoría funcional. Estos problemas tienen dos raíces principales.

1. Dentro de la estructura ocupacional, los rangos de estatus no siempre se corresponden con los rangos más importantes que se basan en la complejidad o cualificación del trabajo y la autoridad (Wilson, 1978; Spaeth, 1979; Robinson y Kelley, 1979; Lord y Falk, 1980; Kalle-

berg y Griffin, 1980; Wright, 1997). Asimismo, la perspectiva funcional de la estratificación basada en los rangos de estatus presupone un mercado libre y abierto (véase, por ejemplo, Davis y Moore, 1945). Pero, como demuestra la crítica de Horan (1978), este supuesto debe cuestionarse. Por ejemplo, dos ocupaciones pueden ser iguales en términos de estatus, pero es posible que en una de ellas la competencia sea restringida, algo que dificulta la incorporación a esa ocupación y hace que tenga una remuneración económica mayor.

2. En capítulos anteriores hemos subrayado que el sistema de estratificación incluye desigualdades basadas en la autoridad y la propiedad, así como en la ocupación. Por lo tanto, aunque los modelos del logro de estatus nos ayudan a entender el logro en lo que respecta a la estructura ocupacional, como indica la investigación de Wright (1997), se han pasado por alto las divisiones de autoridad y propiedad. La falta de atención prestada a estas otras divisiones es importante porque también influyen en el logro ocupacional y de ingresos.

En cuanto al primer problema, podemos empezar por señalar que en cierto sentido puede inducir a error sugerir que la movilidad intergeneracional se produce cuando un hijo se mueve desde la posición manual alta o cualificada de cuello azul hacia una posición no manual baja o baja de cuello blanco (Willhelm, 1979). La posición no manual baja o de cuello blanco bien puede tener menos complejidad laboral, menos autoridad y menos remuneración que la posición manual alta cualificada de cuello azul del padre. Cierto es que la posición no manual baja suele puntuar más alto en la escala de prestigio; pero hay otras muchas cosas más en las divisiones ocupacionales que el prestigio. Examinemos la investigación reciente.

Spaeth (1979) midió las divisiones ocupacionales verticales de tres maneras: de acuerdo con el estatus ocupacional, el nivel de cualificación laboral o complejidad, y la autoridad. Descubrió que las medidas de autoridad y complejidad estaban más correlacionadas entre sí que con el estatus ocupacional. Por lo tanto, no se puede suponer que el estatus ocupacional sea un indicador de la autoridad en el trabajo o del nivel de cualificación. Más en relación con el proceso del logro ocupacional, Spaeth (1976) mostró también que la complejidad del trabajo del padre tenía un efecto independiente de importancia sobre el logro ocupacional de sus hijos.

Otra investigación se ha ocupado de por qué el enfoque tradicional sobre el estatus ocupacional ha sido incapaz de explicar buena parte de la varianza del logro de ingresos. El modelo completo del logro de estatus de Wisconsin que presentaron Sewell y Hauser (1975) podía explicar sólo una parte muy pequeña de la varianza de ingresos. Si el estatus ocupacional es muy importante, el hecho de incluirlo en el modelo debería explicar mucho más del 7 por 100 de la varianza de los ingresos. En un estudio más limitado, Wilson (1978) construyó un índice de *poder ocupacional* y un índice de educación basado en el currículo necesario para alcanzar ciertas posiciones ocupacionales de poder (más que de estatus). Utilizando estas nuevas medidas, Wilson llegó a explicar el 46 por 100 de la varianza de ingresos en su muestra.

En un capítulo anterior nos hemos referido a las investigaciones de Kalleberg y Griffin (1980), de Robinson y Kelley (1979) y de Wright (1997; Wright y Perrone 1977). Estos estudios examinaron la relación entre el logro de ingresos y las divisiones de la estratificación basadas en la autoridad ocupacional y la propiedad de los medios de producción (relaciones de producción), así como en el estatus ocupacional. Todos ellos mostraron que podemos explicar un porcentaje mayor de la varianza del logro de ingresos si incluimos las divisiones de propiedad y autoridad, y aun así estos factores no podían explicar más de la mitad de la varianza de los ingresos. Y, lo que es tanto o más importante, Robinson y Kelley (1979) descubrieron que la varianza del logro de autoridad ocupacional se explicaba más por el nivel de autoridad ocupacional del padre que por el estatus ocupacional del padre. En otras palabras, el proceso del logro de autoridad ocupacional y el proceso del logro de estatus ocupacional no son idénticos. A la misma conclusión se llegó cuando este estudio se realizó en Francia (Robinson y Garnier, 1985), y también cuando Kerckhoff, Campbell y Trott (1982) examinaron los aspectos multi-

dimensionales del logro de estatus en Inglaterra. En el logro ocupacional y educativo, en el logro de una posición de autoridad y de la propiedad capitalista influían diferentes combinaciones de factores, y ése era sobre todo el caso del logro de propiedad. Por último, en un estudio sobre cinco naciones, Robinson (1984) descubrió que el logro del estatus es diferente en cada una de las categorías de clase descritas por Wright (1978a y b). Por ejemplo, la educación es importante para lograr autoridad ocupacional, pero no ayuda mucho a conseguir propiedad y control de la propiedad o una posición en la pequeña burguesía.

Por último, otra investigación (Wright, 1978b; Wolf y Fligstein, 1979; Treiman y Roos, 1983) ha mostrado que el proceso del logro de ingresos en el caso de las mujeres y los negros difiere del de los varones blancos, debido en parte a los efectos de la autoridad ocupacional. Aun en el caso de que las mujeres y los negros tengan el mismo estatus ocupacional que los varones blancos, sus ingresos tienden a ser más bajos porque su autoridad ocupacional suele ser menor. Con respecto a la educación, a igual nivel educativo, las mujeres y los negros obtienen menos autoridad ocupacional que los varones blancos.

Influencias económicas estructurales en el proceso de logro Más arriba hemos señalado que ahora Jencks (Jencks *et al.*, 1979) reconoce hasta cierto punto la importancia de la influencia de variables estructurales económicas en el proceso del logro; Hauser (1980) ha admitido también esto, al menos por lo que respecta al logro de ingresos. En nuestro ejemplo imaginario de los dos hermanos con el mismo nivel educativo, parte de la suerte que separaba a estos hermanos consistía en que las empresas que los contrataron eran diferentes: una iba bien, la otra iba mal. Para comprender el logro de ingresos, tan importante es la investigación sobre la economía dual como la investigación reciente sobre las diferentes estructuras organizativas de las empresas.

A este respecto, el problema de los modelos tradicionales del logro de estatus es que se centran en las características personales. Estos modelos presuponen que los recursos de capital humano de la gente —como la cualificación laboral, la educación, la experiencia, la inteligencia y, quizá, las aspiraciones— son los factores más importantes, si es que no los únicos, que influyen en el logro de estatus y de ingresos ocupacionales (Knottnerus, 1987; Smith, 1990). Pero hay fuerzas económicas impersonales, más allá del control de la mayoría de la gente, que contribuyen a determinar el rendimiento de los recursos de capital humano. Por ejemplo, Grusky (1983) y South y Xu (1990) han mostrado que las diferencias económicas regionales pueden generar diferencias en el proceso del logro ocupacional.

Refiriéndonos brevemente a la investigación sobre la economía dual, hay que señalar que, en general, las corporaciones se dividen en organizaciones centrales y organizaciones periféricas. Las empresas centrales son más grandes, obtienen más beneficios, ejercen un mayor control sobre sus mercados, pagan sueldos más altos y sus trabajadores suelen estar más sindicados que los de las compañías periféricas. La investigación sobre la economía dual ha descubierto que hay trabajadores con el mismo estatus ocupacional que reciben diferentes ingresos dependiendo del tipo de empresa en que trabajan, si central o periférica, aun cuando se controlen otras variables de capital humano tales como la educación y la experiencia (véase Beck, Horan y Tolbert, 1978; Tolbert, Horan y Beck, 1980; Beck, Horan y Tolbert, 1980; Weakleim, 1990; South y Xu, 1990; Sakamoto y Chen, 1991). Esta investigación ha mostrado asimismo que los ingresos que proporciona la educación también pueden variar dependiendo de la situación del trabajador en el centro o la periferia, y que el movimiento desde los trabajos de la periferia a los del centro quedan limitados si los orígenes familiares y/o el primer empleo de una persona pertenecen al sector periférico (Tolbert, 1982; Jacobs, 1983).

Otra investigación ha mostrado que otras características de las empresas, aparte de su índole central o periférica, influyen en el proceso del logro ocupacional y de ingresos (Stolzenberg, 1978; Baron y Bielby, 1980, 1984; Kalleberg y Van Buren, 1996; DiPrete

y McManus, 1996). Una diferencia importante entre las empresas es su grado de burocratización. Cuando las empresas están más burocratizadas, hay más rangos ocupacionales, algo que permite a un empleado moverse más en términos de logro ocupacional y de ingresos que a otro que trabaja en una compañía menos burocratizada. También es importante que el empleo esté enmarcado en una industria nueva y próspera o en una en decadencia (Hachen, 1992).

Con respecto al logro ocupacional y de ingresos, Baron y Bielby (1980) sugieren que al menos cinco niveles de análisis son importantes: la economía general, el sector industrial (por ejemplo, la división centro-periferia), las empresas individuales, las ocupaciones específicas en las empresas y los trabajadores individuales. En cada nivel de análisis, por encima de los trabajadores individuales hay influencias que repercuten en el logro de ingresos y en el logro ocupacional al margen de sus recursos de capital humano. La conclusión es que la mayor parte de la varianza del logro ocupacional y de ingresos que la investigación tradicional sobre el logro de estatus no explica se debe a estas variables del nivel estructural.

La Figura 6.3 resume los factores que una serie de estudios consideran importantes para explicar el logro de ingresos. Pero algunas variables que aparecen en la Figura 6.3 no han sido consideradas en los estudios anteriores sobre el logro de renta y ocupacional. Por ejemplo, parece obvio que el racismo y el sexismo siguen influyendo en Estados Unidos y otros países. Los efectos del racismo y el sexismo se hacen notar marcadamente en el sistema de estratificación, pero hay también efectos independientes de ambos que reducen las oportunidades de los no blancos y las mujeres. Como veremos más adelante, los cambios en el moderno sistema mundial afectan a las oportunidades vitales de las personas. Buena parte de la desigualdad de renta creciente en Estados Unidos la han causado los cambios de posición de este país en el moderno sistema mundial. Se requiere más investigación que combine los efectos de todas estas variables en el logro de ingresos, pero el desarrollo de la investigación ya está en condiciones de poder criticar los modelos del logro de estatus.

Una perspectiva del conflicto: asignación frente a logro Existe una crítica *decisiva* de la investigación sobre el logro de estatus que es más general. Para este tipo de crítica, los descubrimientos y las variables incluidas en la investigación sobre el logro de estatus no son tan importantes como la *interpretación* de estos descubrimientos. Desde la perspectiva de los modelos del logro de estatus, se considera que el individuo es «relativamente libre para mover-

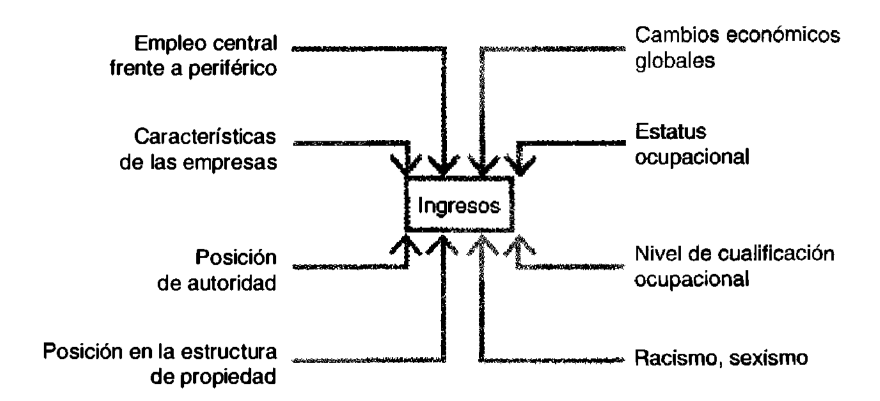


FIGURA 6.3
Variables estructurales e individuales que influyen en el logro de ingresos

se por el sistema social, y su logro está determinado por lo que él elige hacer y por lo bien que lo hace» (Kerckhoff, 1976:369; véase también Knottnerus, 1987; Kerckhoff, 1989).

La perspectiva del conflicto, que considera que el proceso de *asignación* es más importante que el del logro, discute y rechaza este supuesto: «Un modelo de asignación considera que la estructura social constriñe relativamente a los individuos, estando sus logros determinados por lo que se les permite hacer» (Kerckhoff, 1976:369). Esto equivale a decir que las desigualdades de poder de clase son de importancia capital (Goldthorpe, 1987; Wong, 1992). El aspecto más importante de la estructura social que constriñe el libre movimiento de la gente es la estructura corporativa (Collins, 1975; Willhelm, 1979; Beck, Horan y Tolbert, 1980). Son las necesidades de esta estructura corporativa y del capitalismo, más que los deseos de los actores individuales, las que determinan qué posiciones necesitan ser ocupadas; las personas se seleccionan en términos de lo que se necesita para ocupar estas posiciones (Goldman y Tickamyer, 1984). Dicho de otro modo, la perspectiva de la asignación se centra en el control que ejercen las agencias dominantes; el proceso de selección se basa en sus necesidades.

Otro argumento normalmente asociado con la perspectiva de la asignación atañe a los criterios del proceso de selección. El modelo del logro de estatus subraya que el logro ocupacional se basa en la mercantilización de la cualificación que se obtiene en el sistema educativo (aunque, por supuesto, lo que esta investigación mide es el estatus ocupacional). Por contra, la perspectiva de la asignación insiste en que la selección se basa en criterios culturales de clase.

Como dijo Collins (1975:452), "el modelo del conflicto propone que las carreras se desarrollan mientras tiene lugar una lucha continua de grupos culturales por controlar las posiciones imponiendo sus criterios de selección. El éxito llega a los individuos que encajan en la cultura de los que poseen los recursos para controlar las viejas posiciones o crear una nuevas». Pero la herencia de clase en la estructura ocupacional no siempre prevalece. Los datos sobre movilidad no respaldan esta perspectiva. Antes bien, lo que Collins nos está diciendo es que cuando se produce movilidad intergeneracional ascendente es porque la persona que se mueve cumple los criterios culturales de la posición de clase alta.

El agente más importante de este proceso es el sistema educativo en su papel de certificador. Como ya hemos visto, la perspectiva del conflicto contempla que el éxito en el sistema educativo llega no sólo con la capacidad cognitiva, sino también con la capacidad de aprender los valores y los estilos de vida de las clases superiores. Como también señala Collins, (1975:454), "la evidencia respalda la interpretación de que la educación es importante no porque proporcione capacidades técnicas, sino porque permite ser miembro de un grupo cultural que controla el acceso a determinados puestos de trabajo" (véase también Collins, 1971).

Por lo tanto, la herencia ocupacional es relativamente alta porque los hijos de padres con ocupaciones altas son más capaces de triunfar en el sistema educativo. Pero la movilidad ascendente también se produce, y se debe a que algunos hijos de clase baja han sido capaces de adquirir los rasgos culturales de la clase alta a través del sistema educativo. Tanto la perspectiva del logro de estatus como la de la asignación admiten que la educación es la clave de la herencia ocupacional y la movilidad, pero por diferentes razones.

Pongamos ahora un ejemplo para distinguir las diferentes perspectivas. Consideremos el caso de un joven cuyo padre es un trabajador no cualificado en una fábrica. Este joven se abre camino solo y consigue un título universitario y un trabajo de ingeniero químico. Desde la perspectiva del logro de estatus, en este caso la movilidad social se ha producido debido a las aspiraciones y el talento del joven. En otras palabras, a través de la libre competencia, la motivación y el talento del joven es lo que le ha llevado al éxito.

En cambio, de acuerdo con la perspectiva de la asignación, la estructura corporativa necesitaba en ese momento ingenieros químicos. Este joven fue seleccionado para ocupar la posi-

ción porque, mediante su éxito en el sistema educativo, mostró aceptación y conformidad con los valores de la clase dominante. Su entrada en esta carrera ocupacional se debió en parte a que mientras estaba en la universidad se percató de que podía ganarse la vida con ella en lugar de ser asistente social. En ese momento no se necesitaban asistentes sociales porque los pobres no se amotinaban y se estaba reduciendo el sistema del bienestar. Por lo tanto, las necesidades de la estructura corporativa influyeron de modo importante en la carrera ocupacional de este joven, y el sistema de clases y sus criterios influyeron en que lo seleccionaran.

En un excelente resumen de la perspectiva del logro de estatus y de la asignación, Kerckhoff (1976) mostró que hasta cierto punto ambas perspectivas se ajustan a los datos existentes en el *nivel individual* producidos por la investigación del logro de estatus. Como señalamos en nuestro análisis de los paradigmas científicos, la realidad social es compleja y el propósito de toda teoría es explicar la mayor porción posible de esa realidad. Hemos descrito los numerosos problemas asociados con la perspectiva del logro de estatus. Debido a estos problemas, y debido a la investigación reciente que hemos analizado, la perspectiva de la asignación enmarcada en la teoría del conflicto de la estratificación social es la más respaldada.

La perspectiva del conflicto sobre el logro: conclusión

En la segunda mitad del presente capítulo hemos examinado uno de los cuerpos de investigación empírica más impresionantes que ha producido el estudio de la estratificación social. En los últimos treinta años más o menos, nuestro conocimiento de quién prospera se ha enriquecido rápidamente. La mayor parte de este impresionante enriquecimiento se ha debido al uso que han hecho del análisis causal los investigadores preocupados por construir modelos del proceso del logro de estatus. Blau y Duncan (1967) fueron los primeros que estimularon este desarrollo, y más tarde la escuela de Wisconsin amplió su análisis para añadir variables sociopsicológicas que vinculaban los orígenes familiares con el logro educativo y ocupacional. De acuerdo con el modelo del logro de estatus de Wisconsin los referentes principales (profesores, compañeros, etc.), la capacidad y las aspiraciones vinculan los orígenes familiares con el logro ocupacional y educativo.

Sin embargo, el modelo de Wisconsin demostró tener limitaciones. Primera, poner el acento en el estatus ocupacional crea problemas en el sentido de que el estatus no es lo más importante en la estructura ocupacional. Segunda, el modelo de Wisconsin tiene una capacidad explicativa limitada. En muy buena medida este problema se debe a su hincapié en los recursos de capital humano de los individuos. Los efectos de la estructura corporativa (como la economía dual y las relaciones de autoridad) son también necesarios para comprender el logro ocupacional y, en especial, el de ingresos.

En la actualidad se necesita mucha más investigación que combine las variables que tradicionalmente se han incluido en los modelos del logro de estatus con esos efectos estructurales. Podemos esperar que, cuando se realice este tipo de investigación, seremos capaces de explicar un porcentaje mayor de la varianza del logro ocupacional y de ingresos. Sin duda la suerte es un factor que influye en quién prospera, pero buena parte de esa suerte se puede explicar mediante un análisis más minucioso de los rasgos estructurales de nuestro sistema de estratificación.

Por último, hemos descrito cómo una perspectiva de la asignación basada en la visión del conflicto sobre la estratificación social puede explicar los datos resultantes de la investigación sobre el logro de estatus. Dado que la perspectiva del logro de estatus se basa en una visión funcional de la estratificación social, y dado que hemos mostrado en capítulos anteriores que la perspectiva funcional es inadecuada para explicar otras cuestiones, hemos concluido que hay que preferir el enfoque de la asignación.

La gente compite por alcanzar el éxito, y lo logra mediante su motivación y sus capacidades. Pero se trata de una competencia por el éxito basada en las necesidades del conjunto de la estructura corporativa. En un análisis más individualista podemos encontrar tanto logro como adscripción. Sin embargo, en su análisis del logro, Jencks et al. (1979) concluyeron que los orígenes familiares explican casi el 50 por 100 de la varianza del logro ocupacional. En el proceso de prosperar, los que tienen padres que ya han prosperado adquieren ventaja.

El capítulo presente se ha ocupado de la dinámica de clase en España y los Estados Unidos, es decir, del grado y los medios de la herencia de clase y la movilidad. Nos queda una última e importante cuestión que examinar acerca de la estratificación social en general. Queremos saber cómo se mantienen las desigualdades de clase. La cuestión cobra importancia cuando advertimos que los que están en las posiciones superiores reciben una porción desproporcionadamente mayor de las recompensas y están en una situación mucho mejor para asegurar que sus hijos hereden su posición privilegiada. ¿Qué es lo que impide a los que están en la parte baja de la estructura oponerse a este estado de cosas? ¿Qué les impide intentar provocar un cambio fundamental en el sistema de estratificación? Volveremos a estas preguntas con un análisis del proceso de legitimación.

RESUMEN

Este capítulo se ocupa de las cuestiones interrelacionadas de la movilidad social y el logro de estatus. Ahora bien, cada una de ellas implica un enfoque específico, de ahí que hayan sido tratadas por separado y de manera diferenciada a lo largo del capítulo. Hemos dedicado la primera parte a presentar el marco teórico general del estudio de la movilidad, así como la discusión entre las corrientes sociológicas más relevantes durante la segunda mitad del siglo pasado. A continuación, hemos presentado los conceptos más importantes en el estudio de la movilidad y, por último, hemos seleccionado una serie de países europeos de diferente fecha y grado de industrialización para ilustrar, en líneas muy generales, el acierto o desacierto de los principales supuestos teóricos expuestos al principio.

Quizás la conclusión más importante que se puede sacar de todo ello es que, antes de suscribir cualquier supuesto teórico con pretensión de generalidad, ya sea en la versión optimista característica del funcionalismo liberal (con sus consabidos pronósticos sobre el aumento sostenido de la movilidad, especialmente de la ascendente), ya en la versión pesimista recurrente del marxismo (con su fijación en la compulsión reproductiva del orden social capitalista, cuando no en la supuesta tendencia *estructural* a la descualificación y degradación del trabajo), conviene distinguir cuidadosamente los espacios (los países) y, sobre todo, los tiempos, es decir, los periodos de análisis y las fases de industrialización.

Hemos cerrado esta primera parte con una nota sobre la movilidad social y ocupacional de las mujeres para llamar la atención sobre dos cosas: a) la relativa novedad de este asunto como consecuencia de la incorporación masiva de la mujer al mercado de trabajo y los cambios en la estructura familiar de las últimas décadas; y b) la dificultad de presentar conclusiones sobre un asunto que plantea todavía diversos problemas teóricos y metodológicos y que cambia con inusitada rapidez.

La investigación sobre el logro de estatus se centra en cuestiones tales como por qué algunas personas se mueven en sentido ascendente o descendente en el sistema de estratificación. Blau y Duncan dieron comienzo en los años sesenta a estas investigaciones, que progresaron cuando el modelo de Wisconsin incluyó nuevas variables psicológicas y relativas a las aspiraciones. La investigación sobre el logro de estatus nos ha enseñado que los factores relativos a los orígenes familiares de clase (como la ocupación, la educación y los ingresos de los

padres) son importantes en este proceso, aunque otros factores que afectan a las aspiraciones (como el grupo de pares) son asimismo importantes. Sin embargo, esta investigación ha recibido numerosas críticas. Entre las objeciones más importantes que se han hecho, podemos mencionar: que los modelos del logro de estatus explican realmente muy poco porcentaje de la varianza (por qué se produce la movilidad), que el excesivo hincapié en la posición ocupacional no considera otras dimensiones del rango en un sistema de estratificación, y que estos modelos tienden a desatender varios tipos de restricciones estructurales o institucionales a la movilidad social.

NOTAS

1. Este apartado sigue en líneas generales los planteamientos y directrices expuestos por Javier Echeverría en su estudio sobre *La movilidad social en España (1940-1991)*, Madrid, Ediciones Istmo, 1999.
2. Por *fordismo* se entiende el modelo de desarrollo y de organización de la producción implantado en Occidente tras la Segunda Guerra Mundial. A efectos de nuestro argumento, los rasgos más característicos serían, por un lado, la racionalización de los procesos de producción en serie y, por otro, la autorregulación de los procesos distributivos mediante mecanismos de negociación tanto en el nivel micro (empresa) como en el macro entre los agentes sociales y entre éstos y el Estado. Este modelo de desarrollo estuvo asociado a la expansión del Estado de Bienestar y al crecimiento de las nuevas clases medias.
3. Que, como se explica más adelante, no hay que confundir con la estructura de clases de un determinado momento histórico.
4. Hay que tener en cuenta que el estudio de Erikson y Goldthorpe está hecho a partir de encuestas realizadas en los años setenta, por lo que las series correspondientes se terminan mucho antes que la serie española, que procede de una encuesta (ECBC) realizada en 1991.
5. Este modelo distingue las siguientes categorías: una *clase de servicio,* que representa los niveles más altos de la jerarquía social: profesionales, técnicos, directivos y supervisores. Dos niveles de *clases intermedias,* donde se incluye el personal administrativo y los empleos no manuales de cierta cualificación, junto con los pequeños propietarios de negocios no agrarios. Dos niveles de *trabajadores manuales* no agrarios, según que estén cualificados (oficios) o no (peonaje). Y dos clases agrarias: la de los agricultores y la de los obreros agrarios.
6. Recordemos que, en el esquema de clases de Goldthorpe, la clase de servicio está integrada por profesionales, administradores y directivos, así como por técnicos de grado superior y supervisores de trabajadores no manuales.
7. Recuérdese que las encuestas utilizadas por Erikson y Goldthorpe corresponden a la década de los setenta, la mayor parte de ellas a su primera mitad, mientras que la Encuesta ECBC se llevó a cabo en 1.991.
8. Es preciso aclarar que la categoría de «no manuales» incluye a la pequeña burguesía no agraria, además de la clase de servicio y de los empleados no manuales «de rutina».
9. Y también como consecuencia del incremento de este tipo de puestos no manuales en el sector privado de la economía.
10. Se insiste en que se está utilizando un esquema de clases muy concreto: el de tres categorías de Erickson y Goldthorpe. Si empleáramos otro, los resultados podrían ser sensiblemente diferentes, de forma que algunas diferencias entre países que observamos con este esquema podrían quedar resaltadas y otras más ocultas.

11. Para la construcción de estos dos últimos gráficos se ha realizado una desagregación en la clase de «no manual», separando la «clase de servicio» del resto.
12. «Women and class analysis: In defence of the conventional view», *Sociology,* 17, 4, 1983, pp. 465-488. «Women and class analysis: a replay to the replies», *Sociology,* 18, 4, 1984, pp. 491-499.
13. «La movilidad ocupacional de las mujeres en España. Por una sociología de la movilidad femenina», 2001, CIS, Colección Monografías, n.º 182.

7

EL PROCESO DE LEGITIMACIÓN

CONTENIDO DEL CAPÍTULO

EL PROCESO SOCIOPSICOLÓGICO DE LEGITIMACIÓN 197
EL MACROPROCESO DE LEGITIMACIÓN: CÓMO SE APOYAN CIERTAS FORMAS DE DESIGUALDAD 208
RESUMEN 220

Imagínese una sociedad con un grado enorme de desigualdad, mucho mayor que la de los Estados Unidos. Imagínese también que los que están en la parte baja del sistema de estratificación de esta sociedad se encuentran en condiciones extremas de privación, tanto material como psicológica. Este grupo de estatus bajo vive en las peores condiciones imaginables con respecto a las necesidades básicas, y a los que pertenecen a él sólo se les permite realizar los trabajos más degradantes y desagradables (como recoger y deshacerse de heces humanas).

Además de vivir en condiciones materiales sumamente pobres, el resto de la sociedad los desprecia completamente. Su estatus es tal que los demás los consideran socialmente contaminados y se les prohíbe tener contacto alguno con los miembros respetables de la sociedad (es decir, con todos salvo con los miembros de su mismo grupo de estatus). No pueden estar bajo el mismo techo que los miembros respetables de la sociedad, y mucho menos comer o trabajar en su presencia. Cuando en la calle pasan al lado de personas respetables deben esconderse o, si esto no es posible, inclinarse ante ellos mirando al suelo. Por último, imagínese que los miembros de este contaminado grupo de bajo estatus carecen de toda esperanza de abandonarlo, al menos mientras vivan en este mundo.

Dados los supuestos occidentales sobre la naturaleza humana, cabría esperar que este grupo de bajo estatus rechazara su propio estatus y que, cuando fuese posible, se rebelara. Suponemos que esta condición es tan insoportable y desesperada que debería reinar el descontento más absoluto entre sus miembros, que deberían rechazar el sistema de estratificación social que genera su posición e intentar cambiarlo de forma colectiva.

Sin embargo, todos estos supuestos pueden ser falsos. Las condiciones que acabamos de describir se asemejan a las que han experimentado durante siglos los *intocables* de la India. Aunque los intocables se rebelaron en algunas ocasiones (Sekhon, 2000; Fuller, 1996; Srinivas, 1996), la mayoría aceptaba su estatus (Dumont, 1970). Como hemos dicho antes, el refuerzo cultural y religioso, increíblemente fuerte, del sistema de castas de India es lo que principalmente produce esa estabilidad y esa aceptación pasiva de la desigualdad más absoluta.

Desde luego, en las sociedades modernas el apoyo ideológico a grados tan altos de desigualdad de todo tipo es inexistente o débil. En efecto, la situación es, por lo general, la contraria: los valores culturales de la democracia y la igualdad de oportunidades sugieren que se deben condenar grados tan altos de desigualdad y falta de oportunidades. Entonces, ¿por qué seguimos encontrando sociedades con mucha desigualdad, falta de libertad o condiciones de vida mucho peores de las que podría haber si las elites tuvieran menos control? Sin duda, en los antiguos países comunistas había un control muy estricto de la información: lo que no conocen las masas no perjudica a las elites. Como Orwell dijo en *Rebelión en la granja:* «la ignorancia es felicidad» o, podríamos añadir, por lo menos felicidad para las elites.

En la nueva era de la información no siempre es fácil mantener a la población en la ignorancia, al menos cuando la población quiere saber. Ésta ha sido una de las debilidades que aceleró la caída del comunismo. El problema existe, ciertamente, en la China comunista, aun cuando la infraestructura mediática de este país está menos desarrollada que en las sociedades plenamente industrializadas. Para su gran consternación, los dictadores chinos descubrieron en 1989 que la población urbana instruida sabía mucho más sobre lo que estaba pasando en el mundo y en su propio país que lo que estos ancianos suponían. Aunque controlaban la televisión y los medios impresos de información de noticias, el pueblo instruido de China recibía información exacta a través de medios tan sencillos como máquinas fotocopiadoras y comunicaciones por fax con sus amigos de Estados Unidos y otros lugares (Salisbury, 1989; Liu, Ming y Gang, 1989). Después de matar a varios centenares de jóvenes chinos en la Plaza de Tiananmen, los ancianos dictadores secuestraron las máquinas de fax y ejercieron un mayor control sobre las fotocopiadoras y, en la actualidad, sobre Internet. Actualmente, los dictadores militares birmanos no dan ninguna oportunidad: poseer un ordenador personal es un delito, y aún más grave es entrar en Internet.

Sin embargo, hasta cierto punto, el libre acceso a la información sobre las principales noticias de la actualidad que afectan a la desigualdad y al poder de la elite en las sociedades industriales modernas no siempre representa un problema para las elites. Siguen existiendo medios de contrarrestar o sesgar la información que provocan la suficiente duda y confusión como para que la gente no sepa qué hacer y a quién o a qué culpar de sus problemas. Debemos admitir con franqueza que en algunos países es más fácil confundir y equivocar a grandes segmentos de población cuando a sus habitantes apenas les preocupa recibir una información auténtica. Los lectores de prensa de Estados Unidos suman cerca de la mitad (y, en muchos casos menos de la mitad) de los de Europa y Japón, y se publican y leen muchos menos libros en Estados Unidos que en los países europeos y Japón (Banco Mundial, *World Development Report, 2000/2001,* 2000: 310; Keizai Koho Center 2001:115). Además, los estudios indican que los periódicos estadounidenses y los programas de noticias en televisión han reducido su cobertura de noticias serias en la última década, y sobre todo las noticias del mundo exterior, cobertura que ya hace 20 años era la más baja de todas las naciones industriales (*International Herald Tribune,* 23 de octubre de 2001; *Los Angeles Times,* 27 de septiembre de 2001).

Algunos de estos resultados se comprenden: en una encuesta de *Los Angeles Times,* en 1994, a una muestra de personas de ocho países se le hicieron cinco preguntas básicas sobre acontecimientos de actualidad (*Los Angeles Times,* 16 de marzo de 1994). De la gente de estos países —Estados Unidos, Canadá, México, Gran Bretaña, Francia, España, Alemania e Italia—, los estadounidenses ocuparon el último lugar. Por ejemplo, mientras que el 94 por 100 de los alemanes identificaron correctamente a Boris Yeltsin, sólo el 50 por 100 de los estadounidenses lo hicieron. Asimismo, el 79 por 100 de los alemanes sabía que los israelíes habían firmado recientemente un acuerdo de paz con los palestinos, mientras que sólo el 40 por 100 de los estadounidenses lo sabía. Tan sólo el 3 por 100 de los alemanes contestaron mal a las cinco preguntas, mientras que entre los estadounidenses este porcentaje ascendía al 37 por 100. En cuanto a preguntas de geografía, una encuesta de Gallup de 1988 reveló que los adolescentes estadounidenses ocupaban el último lugar de todos los jóvenes de otras sociedades industriales. Incluso en las respuestas de la gente de todos estos países a preguntas sobre geografía de Estados Unidos, los estadounidenses aventajaron sólo a dos países en el porcentaje de respuestas correctas (Shapiro, 1992:69). Una encuesta de opinión internacional realizada en diciembre de 2001 mostró que a los estadounidenses les conmocionaron verdaderamente los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001, porque, a diferencia de los habitantes de otros países, pocos estadounidenses se habían percatado de que un alto porcentaje de la población mundial culpaba a Estados Unidos de los numerosos problemas del mundo, como el de la pobreza. Por ejemplo, menos del 20 por 100 de los estadounidenses creía que las políticas de EE. UU. provocaban el enfado de los extranjeros con los Estados Unidos, mientras que la mitad de los habitantes de otras regiones del mundo pensaba que las políticas de EE. UU. causaban el enfado de la gente con los estadounidenses. De igual modo, cerca de la mitad del público estadounidense pensaba que el resto del mundo admiraba a los Estados Unidos porque el país hace mucho bien en todo el mundo: sólo un porcentaje oscilante entre el 12 y el 23 de los habitantes de otros países del mundo pensaba que se admiraba a los Estados Unidos porque «hacen el bien en el mundo» (*International Herald Tribune,* 20 de diciembre de 2001). Una consecuencia importante de todo esto es, sin lugar a dudas, que los estadounidenses saben comparativamente menos sobre el mundo exterior e incluso sobre lo que sucede en su propio país, algo que hace que sea relativamente más fácil confundir a un gran segmento del público estadounidense que a la gente de otras naciones industriales.

Todo esto influye en si la gente acepta o no altos grados de desigualdad y otras condiciones de vida desigualmente distribuidas en las sociedades modernas. Y todo esto está relacionado con el importante proceso de **legitimación** de la estratificación social en las socie-

dades humanas, es decir, cómo el sistema de estratificación social, el grado de desigualdad y el poder de las elites en la sociedad se hacen aceptables para la población en general.

Por supuesto, pueden existir altos grados de desigualdad y explotación durante periodos largos de tiempo sin que la gente los acepte como legítimos. En la mayoría de los casos, la fuerza ha servido para mantener las desigualdades en el transcurso de la historia. Pero a largo plazo, la fuerza es ineficaz y costosa, especialmente en la historia reciente, como terminaron por aceptar los sudafricanos blancos. Pero, además de la fuerza, hay incentivos materiales que incitan a la obediencia y al apoyo al statu quo. Este método es más frecuente, aunque tiene sus limitaciones. ¿Qué es lo que impide a los que no pertenecen a la elite decidir que su obediencia se la compran demasiado barata? ¿Qué ocurre cuando los incentivos materiales son limitados durante un tiempo determinado? ¿Y qué es lo que impide a los que no pertenecen a la elite decidir que otras elites bajo otro statu quo pueden proporcionar más incentivos materiales?

La cuestión es que la fuerza y los incentivos materiales como métodos de fomentar la obediencia y mantener el statu quo tienen limitaciones insalvables. Los medios más eficaces para hacerlo implican convencer de algún modo a los que no pertenecen a la elite de que la desigualdad es moralmente buena, y que los más privilegiados tienen justificación para dar órdenes y recibir una mayor proporción de los bienes y servicios valorados o, por lo menos, para hacer dudar de las alternativas. Este método para mantener la obediencia y la desigualdad estructurada lo podemos llamar *proceso de legitimación.*

No obstante, la tarea de la legitimación es más compleja que simplemente justificar las recompensas y funciones de un conjunto particular de elites, o que inducir a la gente a respetar la autoridad y someterse a sus dictados. Yendo desde lo particular a lo general, podemos identificar la legitimación de la desigualdad y la autoridad con respecto a: 1) las elites individuales y su estatus; 2) un régimen determinado de poder y su autoridad y sus políticas; 3) un sistema determinado de estratificación social o economía política; y 4) la estratificación y las desigualdades de riqueza y autoridad (véase Della Fave, 1974c, 1980).

En este capítulo examinaremos los procesos de legitimación en dos ámbitos. Primero analizaremos el proceso de legitimación en el ámbito micro. Nos ocuparemos de los procesos sociopsicológicos que legitiman la desigualdad y las divisiones de autoridad en un sentido más general. En segundo lugar, examinaremos el proceso de legitimación en el ámbito macro o societal. Aquí estudiaremos el proceso por el que determinadas elites obtienen legitimidad para sus políticas y para la economía política particular que representan. El primer proceso es más fundamental porque sólo si la estratificación social y la desigualdad en general disfrutan de apoyo pueden ciertas elites y una economía política particular obtener lealtad.

Antes de analizar el proceso de la legitimación en el ámbito micro merece la pena señalar que todas las perspectivas teóricas del estudio de la estratificación social reconocen la importancia del proceso de legitimación (Della Fave, 1980, 1986). Todas las teorías que se enmarcan en los paradigmas de la estratificación social (funcional, no crítico del conflicto y crítico del conflicto) coinciden en la necesidad de un proceso de legitimación para mantener el orden social. Coinciden en que las normas y las ideologías deben generar lealtad a las elites o a cierta forma de organización social para que la sociedad sea posible.

Sin embargo, estas perspectivas teóricas discrepan sobre el resultado y la naturaleza exacta del proceso de legitimación. Según la teoría funcional, la estratificación social y la legitimidad de la elite son necesarias y beneficiosas para todos los miembros de la sociedad. Para la teoría no crítica del conflicto, la legitimación es un medio de dominación de la elite que no siempre beneficia a todos los miembros de la sociedad. Y para la teoría crítica del conflicto la legitimación es un medio de dominación de la elite que impide que se acepte una economía política generadora de menos desigualdad y explotación.

EL PROCESO SOCIOPSICOLÓGICO DE LEGITIMACIÓN

Nunca es fácil separar completamente los procesos sociopsicológicos de los procesos más generales o procesos macrosociológicos. La sociedad es un colectivo de actores a los que individualmente moldean y afectan ciertas fuerzas grupales a las que contribuyen esos mismos individuos. Cuando el ámbito de análisis (o de estudio) es el individual —el comportamiento de una persona, el concepto que tiene de sí misma o su sistema de creencias—, hay implicado también un ámbito más general de análisis. Cuando el ámbito de análisis es la sociedad en general o alguno de sus aspectos estructurales —como, por ejemplo, la concentración de poder—, hay también implícito un nivel de análisis sociopsicológico.

En el primer caso, como somos animales sociales, debemos reconocer que el grupo o la sociedad contribuye a moldear la conducta individual. En el segundo caso, como la sociedad es un conjunto de individuos, todo proceso colectivo se ha de fundamentar en concepciones y motivos individuales. Pero podemos centrarnos en un ámbito al tiempo que mantenemos implícito el otro. Cuando queremos entender un fenómeno en un ámbito más general, como la desigualdad y la estratificación social, es más útil situarnos en el ámbito macro de análisis. Sin embargo, a veces también nos beneficiaremos bajando a un ámbito de análisis más sociopsicológico. Para examinar el mantenimiento de la estratificación social, este análisis puede ser útil.

Comencemos por reformular dos preguntas básicas: ¿por qué algunas personas suelen aceptar voluntariamente una porción menor de bienes y servicios que la que reciben otros en la sociedad?, y ¿por qué la gente suele aceptar voluntariamente la legitimidad de la autoridad de ciertas personas y acata sus órdenes? Debemos subrayar el término *voluntariamente* porque nuestra preocupación ahora es el comportamiento ante la ausencia de coerción directa.

En el núcleo de la estratificación social puede haber una relación de conflicto, pero cuando las sociedades son relativamente estables, es decir, cuando el conflicto abierto no propicia la rebelión y el cambio social, esta relación de conflicto se lleva a un segundo plano. Lo que nos debemos plantear ahora es, en resumidas cuentas, cómo se lleva este conflicto a un segundo plano. En la primera mitad de este capítulo nos ocuparemos de examinar cómo se mantiene la legitimidad básica a través de las **normas de justicia distributiva,** la autoevaluación y la ideología (en términos más específicos, la igualdad de oportunidades).

Las normas de la justicia distributiva

Cuando estudiamos la historia de la desigualdad, vimos que existen pruebas de que las personas comenzaron a aceptar la desigualdad social y material cuando surgieron los pequeños asentamientos agrícolas hace aproximadamente 10 o 15.000 años (Wells, 1971:193; Pfeiffer, 1977:21). De acuerdo con una de las teorías, cuando empezó a ser difícil encontrar o producir alimentos surgió en las sociedades humanas una norma de justicia distributiva (Pfeiffer, 1977). La idea es que cuando las condiciones obligan a los seres humanos a vivir muy cerca unos de otros, éstos deben cooperar de algún modo y se establece un concepto de justicia o equidad para repartir los bienes y servicios y reducir así el conflicto abierto. Una manera de establecer esta equidad es establecer mayores recompensas para los que más contribuyen al bienestar del grupo. Como podemos imaginar, en las primeras sociedades el mejor cazador o la persona que supuestamente podía influir en las fuerzas sobrenaturales recibía más recompensas por su mayor contribución.

Desde otra perspectiva, muchos científicos sociales han afirmado que, como las personas se esfuerzan por mantener la coherencia cognitiva (Festinger, 1957), desarrollan principios de justicia, como la justicia distributiva, que establecen que las recompensas deben ser proporcionales a las inversiones y contribuciones. Esta necesidad psicológica de consonancia cognitiva de todos los seres humanos explica la norma supuestamente universal de la justicia distributiva (Homans, 1961, 1974).

Pero hay otro aspecto de la psicología humana que afecta a las normas distributivas. Debido a nuestra capacidad para entender los sentimientos de los demás y comprender su sufrimiento y necesidades, existe también cierto apoyo a la distribución basada en la necesidad. Así, Moore (1978) afirma que todas las sociedades tienen normas distributivas basadas en la necesidad y en la contribución.

Hay abundantes pruebas de que existen normas de justicia distributiva. Buena parte de ellas se han obtenido investigando los grupos pequeños (véase Ofshe y Ofshe, 1970; Ho-mans, 1974; Leventhal, 1975). Una pauta típica de esta investigación es reunir a varias personas para realizar alguna tarea colectiva. La tarea se estructura de tal modo que se pone de manifiesto que unas personas son las que más contribuyen a llevarla a cabo, otras contribuyen un poco menos y otras menos aún. Cuando se pregunta a estas personas cómo se deben distribuir las recompensas entre ellas, todas optan por hacerlo tomando su contribución como referencia (véase Leventhal, Michaels y Sanford, 1972).

En otras investigaciones se les pide a los sujetos que evalúen la justicia de una distribución de ingresos, dadas ciertas características de diferentes individuos y familias (Jasso y Rossi, 1977; Alves y Rossi, 1978). Estas investigaciones han descubierto que la gente juzga en función tanto del mérito como de la necesidad y que hay cierta coherencia en los juicios de los sujetos investigados.

Por ejemplo, en términos de mérito se opina que los que tienen una ocupación y una educación de nivel alto merecen más ingresos. Las personas investigadas también muestran cierto acuerdo sobre la equidad de los niveles máximo y mínimo de ingresos. Comparando los niveles máximo y mínimo de necesidad y mérito para hogares con marido y esposa, Alves y Rossi (1978:557) establecieron un juicio promedio de equidad que variaba entre 7.211 dólares y 44.466 dólares de renta anual (en dólares constantes de mediados de los setenta) y una distribución de la renta que, señalaron, era mucho más equilibrada que el nivel real de desigualdad de renta de la época.

¿Qué es lo que se puede concluir de esta prueba? La conclusión mas obvia es que sí existen normas de justicia distributiva y que al menos hay cierto acuerdo entre la gente sobre esas normas. Las pruebas procedentes de otras sociedades industriales refuerzan esta conclusión (Grandjean y Bean, 1975). En el contexto del presente análisis puede decirse que se puede contrastar que la desigualdad se basa en normas de justicia distributiva. Pero, a pesar de este amplio acuerdo, la gente difiere en la aplicación de las normas de justicia. Por ejemplo, Alves y Rossi (1978:559) descubrieron que los que pertenecían a las clases altas tendían a referirse al mérito cuando hacían juicios de equidad, mientras que los que pertenecían a clases más bajas del sistema solían centrarse más en la necesidad.

Sin embargo, uno de los problemas fundamentales de la idea de la justicia distributiva es la ambigüedad que existe en la aplicación de estas normas. Sigue en pie la tarea de definir cuáles son las contribuciones más importantes y el *grado* de recompensa justo para determinadas contribuciones. En los grupos pequeños este problema es mínimo. Pero en las grandes sociedades, donde la contribución raramente puede juzgarse con exactitud, el problema se agrava. Las elites tienen el potencial de manipular la valoración de las contribuciones para justificar las grandes recompensas que reciben (véase Moore, 1978:40; Della Fave, 1980:960). Así, aunque encontramos pruebas de una cierta desigualdad «justa» basada en normas de justicia distributiva, debemos profundizar más para comprender por qué una cantidad elevada de personas llegan a aceptar una gran desigualdad.

El proceso de socialización y de autoevaluación

L. Richard Della Fave (1980, 1986) ha esbozado una de las teorías psicosociológicas más básicas de la legitimación. Con lo que sabemos sobre la socialización y el desarrollo del concepto de uno mismo, podemos entender cómo se construye la *autoevaluación* de una persona para que se vea a sí misma como alguien que merece una posición alta o baja en el sistema de estratificación. Y en contextos (o posiciones) sociales más específicos, examinamos cómo llega una persona a tener una valoración alta o baja de sus capacidades y de si merece o no más recompensas (Stolte, 1983).

De la obra de George Herbert Mead (1935) sabemos que el concepto que uno tiene de sí mismo se desarrolla primero a través de la interacción con los principales referentes y luego mediante la interacción con miembros del conjunto de la sociedad. En esencia, nos percatamos de qué es lo que esperan los demás de nosotros cuando observamos cómo reaccionan a nuestro comportamiento. «La gente, en general, nos considera inteligentes o tontos, atractivos o feos, fuertes o débiles, capaces o incapaces. Esta amalgama de expectativas y reacciones generalizadas percibidas constituye el otro generalizado» (Della Fave, 1980:959). Así, a través de este otro generalizado llegamos a definir quiénes somos; esto es la autoevaluación. La clave es que los que están en la parte baja del sistema de estratificación suelen tener una autoevaluación baja y se ven a sí mismos como personas que apenas merecen algo. Veamos cómo se produce la autoevaluación baja.

Empezando por nuestras primeras experiencias socializadoras, los métodos de educar a los hijos difieren de una clase a otra. A los niños de clase trabajadora, por ejemplo, se les enseña a respetar la autoridad per se, sin preguntarse la razón o el propósito de las órdenes de la autoridad. A los niños de clase media y media-alta sus padres les enseñan a ser más independientes y a tener más confianza en sí mismos y en sus capacidades.

Cuando los niños cumplen la edad escolar, el concepto que tienen de sí mismos y su autoevaluación siguen desarrollándose en un círculo social más amplio. Ya examinamos en el Capítulo 6 que el sistema educativo tiende a tratar a los niños de modo diferente en función de su origen de clase. El modo en que el grupo de compañeros y los maestros reaccionan ante los niños, su encauzamiento y otras experiencias semejantes contribuyen a fomentar el proceso de autoevaluación en los niños. La investigación del logro de estatus que hemos descrito en el capítulo anterior muestra cómo el origen de clase moldea las aspiraciones educativas y ocupacionales a través de la influencia de los principales referentes. Pero las aspiraciones son sólo un resultado de este proceso, y la autoevaluación es otro resultado.

El proceso de autoevaluación no termina cuando una persona completa su educación: el proceso continúa durante toda la vida. Una de las fuentes más importantes de la influencia de los otros en el proceso de autoevaluación durante la madurez es la estructura ocupacional. La relación de una persona con la autoridad y cómo la tratan el jefe y sus compañeros contribuye a la autoevaluación. La investigación ha puesto de manifiesto que la posición de clase está más relacionada con la autoestima o la autoevaluación entre los adultos que entre los niños (véase Rosenberg y Pearlin, 1978; Demo y Savin-Williams, 1983). La autoestima o autoevaluación parece ser un resultado de los contactos de un adulto con una amplia serie de otros miembros de su clase, lo que da más significado a su propia posición de clase. En cambio, los niños suelen interactuar con niños de su mismo origen de clase debido a que los vecindarios y escuelas están segregados por clases. Así, la ocupación y la educación de un adulto influyen de modo importante en su autoestima (Jacques y Chason, 1977).

Y respecto a las relaciones de autoridad en el lugar de trabajo hay estudios cualitativos que sugieren que cuando a los trabajadores se les trata de manera degradante y subordinada, y cuando el trabajo se organiza de modo que los trabajadores no se sienten independientes, la autoestima entre la clase trabajadora es baja (Sennett y Cobb, 1973; Pfeffer, 1979). Los

que ocupan posiciones de autoridad altas, especialmente en los Estados Unidos, casi nunca suponen que los trabajadores pueden realizar sus obligaciones laborales adecuadamente y que tienen inteligencia o sentido común para realizar bien su trabajo sin ser supervisados constantemente (Turner, 1992; Lincoln y Kalleberg, 1985, 1990). Así, cuanto más descendemos en la escala de autoridad ocupacional, más bajas son las autoevaluaciones.

Cuando pasamos de las relaciones familiares y laborales a las relaciones en el conjunto de la sociedad descubrimos otras fuentes de influencia que contribuyen a una baja autoevaluación a medida que descendemos en el sistema de clases. Aquí la influencia es más general a través de la descripción de las imágenes de los miembros de clase como grupo. La gente se inspira en los medios de comunicación de masas, las películas, los artículos periodísticos y la televisión para obtener la imagen de las clases que tiene el conjunto de la sociedad.

Hemos visto ya cómo la visión degradante que se tiene de los receptores de ayuda pública y los pobres contribuye al bajo concepto que tienen de sí mismos (véase Piven y Cloward, 1971; Kerbo, 1976b). Otros han señalado que la clase trabajadora también recibe imágenes negativas de sí misma a través de la representación de los personajes de clase trabajadora en las películas (Miliband, 1969; Aronowithz, 1974:108; Gitlin, 1979). Por ejemplo, los héroes de la televisión y del cine raramente son de clase trabajadora o clase baja, y cuando aparecen miembros de clase trabajadora o baja suelen ajustarse a los estereotipos predominantes, que conducen a una baja autoevaluación.

Hasta ahora hemos estudiado la autoevaluación de las personas que ocupan posiciones bajas en el sistema de clases. Sin embargo, se puede entender la autoevaluación de los que se encuentran en la parte alta como un proceso complementario. Mientras que los que ocupan posiciones de clase baja suelen recibir una influencia más negativa, los que ocupan posiciones de clase alta suelen recibir una influencia más positiva, simplemente porque ocupan posiciones más altas.

Pero hay otro elemento más. Los que ocupan posiciones de clase alta suelen disfrutar de una audiencia mayor que puede influir en su autoevaluación. Tienen una audiencia mayor porque interactúan con más personas en su ocupación, tienen más subordinados y suelen ser más conocidos en la comunidad (o incluso en la nación). Puede parecer que esta audiencia está formada por observadores exteriores objetivos, más que por otros significativos más inmediatos. En otras palabras, la familia de una persona, los amigos y los colegas pueden proporcionarte una influencia positiva, pero raramente podrás evitar la sensación de que estos importantes referentes tienen un sesgo positivo. Así, la influencia positiva obtenida de una amplia audiencia contribuye más a la autoevaluación de una persona (Della Fave, 1980:962).

Las personas que tienen un estatus alto tienen otra ventaja más en el proceso de autoevaluación. En la obra de teóricos de la interacción simbólica como Goffman (1957) podemos advertir la semejanza entre el proceso de interacción y la representación en un escenario. La gente se sirve de varios refuerzos y mecanismos de creación de imagen para hacer la mejor presentación posible de uno mismo ante los otros. Los rituales de interacción pueden también considerarse una relación de conflicto en la que cada parte intenta representar una idea más favorable de sí mismo y en la que, sin embargo, la persona que tiene un estatus más alto disfruta de más capacidad y recursos para hacerlo (Collins, 1975:115).

Por ejemplo, los ricos pueden exhibir su estatus superior mediante su apariencia personal y el lugar en el que se producen los encuentros (como en casa o el despacho; véase Della Fave, 1980:963). Las personas con estatus alto son más capaces de aparentar que están tranquilos y bajo control (Hall y Hewitt, 1970). Tienen la capacidad explícita o implícita de mandar allí donde se celebra una reunión. Asimismo el superior suele hacer esperar a sus subordinados, dando a entender que su tiempo es más importante que el de la persona de menor estatus (Schwartz, 1974). Todo esto significa que una persona de estatus alto suele tener la capacidad de hacer una presentación mejor, algo que contribuye a una autoevaluación alta (Della Fave, 1980:963).

En las grandes sociedades se suele pedir a la gente que haga juicios sobre el estatus de otras personas a partir de unos pocos indicadores (Berger *et al.*, 1972; Webster y Driskell, 1978). Por lo tanto, los rituales de interacción que acabamos de describir son de gran importancia para realzar el estatus de los miembros de clase alta a los ojos de los miembros de clase baja. Si han de justificarse recompensas mayores de acuerdo con la norma de justicia distributiva que hemos descrito, deberá considerarse que ciertas personas hacen una contribución mayor a la sociedad. Y como las personas con estatus alto tienen más recursos para dar una impresión favorable de sí mismas, *su contribución puede parecer mayor.* «Lo crucial es que todo proceso por el que se determina el grado de recompensa adecuado es circular, es decir, el simple hecho de ser rico o poderoso influye en nuestra valoración de la "contribución", y sobre la base de esa valoración juzgamos si esa persona merece una recompensa tan alta» (Della Fave, 1980:961).

Es momento de resumir cómo el proceso de autoevaluación contribuye a la legitimación de la desigualdad en un sentido muy general. Es importante recordar que aquí no nos preocupa la legitimación de una economía política determinada, ni la de políticas específicas o elites individuales, sino sólo la de las desigualdades de riqueza y autoridad en y por sí mismas.

La principal proposición de Della Fave (1980:962) reza así: «el nivel de recursos primarios que un individuo ve como justo para sí mismo, en relación con los demás, es directamente proporcional a su nivel de autoevaluación». Esto es, cuando una persona, por todas las razones que acabamos de señalar, llega a tener una evaluación baja de sí misma, *llega a considerar que tanto sus escasas recompensas como las grandes recompensas de los demás son justas.*

En cuanto al conjunto de la sociedad, «la fuerza de la legitimidad de la estratificación en toda sociedad es directamente proporcional al grado de congruencia entre la distribución de recursos primarios y la distribución de las autoevaluaciones» (Della Fave, 1980:962). En otras palabras, en conjunto, *cuando la gente con pocas recompensas suele tener bajas autoevaluaciones, es más probable que la desigualdad social se considere legítima.*

Los efectos del individualismo y la «igualdad de oportunidades»

Los miembros de las sociedades industriales modernas raramente aprecian la poderosa influencia que nuestra creencia en la igualdad de oportunidades puede tener en el mantenimiento del sistema de clases. La gente en las sociedades modernas está acostumbrada a la idea de que es difícil imaginar una sociedad sin este sistema de creencias. Pero estas sociedades han existido y, de hecho, sólo una pequeña cantidad de las sociedades que ha habido han mantenido el valor de la igualdad de oportunidades.

En las sociedades que carecen de esta nueva ideología revolucionaria, otras ideologías se encargan del mantenimiento de las desigualdades de clase: la religión en manos de las elites políticas y económicas ha sido la más frecuente. Pero una vez que estas viejas ideologías cayeron durante el periodo de turbulencias que transcurrió entre las sociedades feudales y las industriales, la creencia en la igualdad de oportunidades ha demostrado ser una herramienta nueva y poderosa para legitimar la desigualdad.

Sin embargo, esta nueva creencia en la igualdad de oportunidades representa tanto un sólido apoyo como una amenaza para los privilegios de la clase alta, porque para poder legitimar el sistema de clases, este valor debe tener al menos cierta base en la realidad. Una vez que la población alberga esperanzas y expectativas, si la realidad no apoya de alguna manera este valor, las consecuencias pueden llegar a ser revolucionarias.

Como descubrimos en el capítulo anterior, hasta ahora las sociedades industriales han crecido tanto que, por lo general, proporcionan más movilidad social ascendente que descendente. Cuando se ha exportado la idea moderna de la igualdad de oportunidades a países

el conflicto de clases abierto. Y cuando los valores tienen una base más débil en la realidad para las minorías de las sociedades industriales, como ocurre en los Estados Unidos con respecto a los negros y los latinos, la consecuencia ha sido un conflicto de clases más abierto entre razas.

En el caso de Estados Unidos, debemos añadir los efectos del valor del **individualismo** en la ideología de la igualdad de oportunidades. Como explicaremos en el Capítulo 9, Estados Unidos fue fundado por inmigrantes procedentes de Europa a principios del siglo XVII. Pero la gente suele olvidar que esas personas eran refugiados religiosos en muchos aspectos, miembros de sectas protestantes extremistas que creían en la independencia y el individualismo radicales. Las posteriores oleadas de inmigrantes en los siglos XIX y principios del XX aumentaron la complejidad de este primer sistema de valores importado a la «nueva tierra», pero los elementos de este individualismo radical siguen siendo fuertes.

La geografía del continente norteamericano contribuyó también. La inmensa extensión del territorio, especialmente en el oeste, y su ocupación gradual llevó a muchos científicos sociales a apoyar la famosa tesis de Frederick Turner en su obra *The Significance of the Frontier in American History*. En ninguna otra nación industrial moderna pudo tanta gente romper con sus raíces familiares, cargar a la familia en una «carreta» y trasladarse al oeste para empezar una nueva vida, una vida muy independiente, en los nuevos Estados Unidos de América. El individualismo y la independencia radicales de los fundadores europeos se reforzó e incluso se transformó: la ideología radical se tornó realidad a medida que el nuevo país se extendía hacia esas inmensas extensiones de territorio.

El resultado de toda esta historia es un sistema de valores bastante singular al que se ha denominado *credo americano* (Lipset, 1996: 19), un sistema de valores que acentúa la libertad, el igualitarismo, el individualismo, la capacidad de seducción y el *laissez-faire*. La libertad y el individualismo se desprenden claramente de lo que acabamos de señalar. Las sectas religiosas protestantes, cuya enseñanza era que todos somos iguales a los ojos de Dios, proporcionaron a estos nuevos norteamericanos esta ideología del igualitarismo; la frontera hizo que fuera más que una realidad. Rompiendo con sus raíces familiares, los que se trasladaron a este país y luego se mudaron al oeste perdieron el viejo rango de estatus de sus orígenes familiares, y la frontera igualó a la gente en la lucha por la supervivencia. El carisma y el *laissez-faire* son las manifestaciones de estos valores orientados hacia el sistema político; se creía que las personas debían ser una fuerza populista que controlara al gobierno, y el gobierno debía quedar al margen de sus vidas en la mayor medida posible.

La investigación sobre las actitudes y los valores de los habitantes de diferentes naciones sigue indicando hoy en día la existencia de valores estadounidenses muy diferentes. En un famoso estudio que utiliza cuestionarios de cerca de 15.000 personas de 53 países del mundo, Hofstede (1991) descubrió que *los estadounidenses eran los que puntuaban más alto en el mundo en su índice de individualismo*. Otras encuestas de opinión similares indican que los estadounidenses tienden menos a apoyar la acción gubernamental para resolver varios tipos de problemas sociales, o apoyar cosas tan simples como ayudar a mantener los sistemas de asistencia sanitaria para todos los ciudadanos (Lipset, 1996: 75-76). En comparación con las principales naciones industriales de Europa, los estadounidenses tienden más a rechazar la intervención del gobierno para ayudar a los pobres y reducir las desigualdades, y tienen el porcentaje más alto que cree que la igualdad de oportunidades existe en realidad (Ladd y Bowman, 1998: 118-123), en contraste con la realidad del hecho de que no hay más movilidad social en Estados Unidos que en otras naciones industriales.

En nuestro análisis de la igualdad de oportunidades todavía no nos hemos ocupado del efecto sociopsicológico que tiene en la legitimación de las clases. Ésta será ahora nuestra tarea, y podemos realizarla remitiéndonos al estudio, ahora clásico, de Lane (1962) sobre los

hombres de clase trabajadora de una ciudad industrial del noreste. Tras entrevistar minuciosamente a quince trabajadores blancos de cuello azul, Lane descubrió una ferviente creencia en la igualdad de oportunidades que influía profundamente en lo que estos hombres pensaban sobre su posición en la vida. Quizá el efecto más importante de esta creencia es que llevaba a las personas a *encontrar algún defecto en sí mismas* cuando explicaban su estatus relativamente bajo. Lane (1962:59) descubrió que estos hombres sentían que habían tenido más oportunidades que las que estaban usando: en pocas palabras, tenían la sensación de que habían dejado escapar sus oportunidades.

Sin duda, la importancia otorgada a la educación es un ingrediente clave de la creencia en la igualdad de oportunidades en los Estados Unidos. Como dijo uno de los entrevistados, «Si hubiera ido a la universidad [...], ocuparía una posición más alta en este mundo» (Lane, 1962:70). Pero pensaba que había dejado pasar esa oportunidad. La baja autoevaluación de estos hombres, al menos con respecto a las oportunidades educativas que perdieron, les ayudaba a explicar su estatus bajo. Pero les ayudaba al tiempo que les permitía guardar las apariencias: «al menos la culpa la tuvo un joven irresponsable, no un hombre maduro» (Lane, 1962:71).

Otra clave para comprender la aceptación de la desigualdad entre estos hombres es que sentían que habían invertido mucho en el sistema presente. Podían ocupar una posición relativamente baja en el sistema de clases, pero sentían que habían trabajado duro para alcanzar lo que tenían. Habían tenido la oportunidad de ganar un sueldo más alto y más seguridad que sus padres; por lo tanto, aunque no estaban arriba del todo, tampoco estaban en lo más bajo.

En este sentido podemos entender por qué estos hombres temían incluso una mayor igualdad (Lane, 1962:73). Estos hombres podrían beneficiarse de una mayor igualdad, pero pensaban que el duro trabajo de toda su vida tendría poco valor si a los pobres, que estaban por debajo de ellos y por los que sentían desprecio, se les dieran las mismas recompensas. Cuando a los pobres se les ve con desprecio, esta categoría abstracta del «pobre indigno» sirve para legitimar la desigualdad, al hacer que los que están por encima de ellos acepten mejor sus escasas recompensas (Gangs, 1972).

Merece la pena estudiar un último aspecto de la visión del mundo de estos hombres. La mayoría de estos hombres desconfiaba de la naturaleza humana. Creían que si a todos los miembros de la sociedad se les garantizaran recompensas iguales, no habría incentivo alguno, no habría nada por lo que trabajar y prevalecería el lado «perezoso» de la naturaleza humana (en su opinión la gente no «se esforzaría al máximo», Lane, 1962:76). Así, veían la igualdad de oportunidades como una política justa y necesaria porque proporcionaba incentivos, algo que significa que su visión del mundo se aproximaba al ideal de la teoría funcionalista de la estratificación social de Davis y Moore (1945).

Sin embargo, lo interesante es que ninguno de estos hombres consideró alguna vez la idea de que los grados actuales de desigualdad podrían reducirse (Lane, 1962:78) sin efectos adversos. El debate ideológico se ha limitado cómodamente a desigualdad frente a igualdad. Cualquier controversia más razonable sobre *grados* de desigualdad escapaba a su interés, y ello se debe en buena parte al modo en que la visión del mundo de estos hombres es moldeada por fuerzas más generales de la sociedad. (Analizaremos estas fuerzas en la segunda mitad de este capítulo.)

Hemos señalado ya que toda sociedad debe proporcionar alguna ideología legitimadora de la desigualdad para mantener la estabilidad del sistema de estratificación. Parece razonable concluir que las circunstancias históricas han llevado a los Estados Unidos a acentuar la mitología de la igualdad de oportunidades más que otras naciones. Si bien se requieren más datos comparados para sacar una conclusión firme a este respecto, tenemos datos para comparar la visión de la desigualdad en Estados Unidos y Gran Bretaña.

Robinson y Bell (1978) descubrieron que la aceptación de la desigualdad era semejante en ambas naciones, pero concluyeron que esta aceptación guardaba relación con diferentes

bases ideológicas. En Gran Bretaña «se enseña a las personas, a una edad temprana, a reconciliarse con su suerte en la vida» (Robinson y Bell, 1978:141); sus tradiciones históricas han generado una mayor aceptación de la adscripción (Turner, 1960). Pero las tradiciones históricas de los Estados Unidos excluyen el privilegio aristocrático y niegan la adscripción por la creencia de que cualquiera puede alcanzar el éxito trabajando duro (Lipset, 1963). Así, aunque en Gran Bretaña se suele enseñar a las personas a aceptar la desigualdad, en los Estados Unidos las personas la aceptan porque la ideología de la igualdad de oportunidades hace que los que tienen menos éxito se culpen en parte a sí mismos de su baja posición.

Antes de terminar este análisis sobre los microfundamentos de la desigualdad, debemos mencionar brevemente los efectos sociopsicológicos de los rituales de solidaridad. Nuestro interés aquí es el apoyo emocional que proporcionan los rituales colectivos a las instituciones y los valores básicos de la sociedad. Durante muchos años, los teóricos sociales (especialmente Durkheim) han reconocido que los rituales emocionales colectivos pueden reforzar los lazos sociales y generar un respeto casi divino por las instituciones humanas. Ante este fuerte apoyo emocional, las tradiciones de la desigualdad de riqueza y poder llegan a adquirir un carácter cuasisagrado. De este modo es más difícil que una persona se cuestione la legitimidad de estas condiciones si sigue deseando pertenecer a la comunidad que le rodea.

La idea de los rituales emocionales nos trae a la mente la religión. Marx fue uno de los primeros en señalar que la religión ha solido utilizarse para apoyar la desigualdad. Pero, como ya hemos dicho, esta visión es excesivamente simple, porque la religión puede servir también para desafiar las desigualdades de poder y privilegio. Uno de los ejemplos más interesantes a este respecto es la combinación de ideales cristianos fundamentalistas e ideales socialistas de los pobres rurales de Oklahoma que, entre 1912 y 1920, protestaron porque los ricos terratenientes los explotaban (Burbank, 1976).

Muchas encuestas comparadas de opinión sobre creencias religiosas y estadísticas de asistencia a la iglesia indican que la de Estados Unidos es la más religiosa de todas las sociedades industriales (véase la «Encuesta internacional» de Gallup, 2000; Lipset, 1996). Así, una combinación de religión y americanismo es lo que a menudo da apoyo emocional a la desigualdad. La religión en los Estados Unidos se ha convertido en una **religión civil** (Bellah, 1970) que alaba al país, la bandera, el anticomunismo y el americanismo tanto como a cualquier ideal puramente religioso. Ya antes del surgimiento de la acción política cristiana fundamentalista de los años ochenta y noventa, los sociólogos habían reconocido ampliamente la naturaleza de las creencias religiosas estadounidenses (véase Herberg, 1960). Un resultado de esta religión civil o de la mezcla de ideales religiosos y americanismo es que los valores y las instituciones nacionales reciben a veces tal grado de apoyo emocional que el hecho de cuestionarlos roza la inmoralidad. Así, debemos reconocer que la religión civil en los Estados Unidos contribuye de modo importante a la legitimación de la desigualdad y la autoridad.

Debemos dar importancia a la solidaridad ritual porque existe prácticamente en todas las sociedades humanas. Dado que los seres humanos pueden pensar de una manera abstracta, suelen buscar el significado del mundo, porque un mundo sin sentido es un mundo inseguro e incierto. De este modo se produce la construcción social de la realidad y se mantiene por medio de rituales colectivos (Berger y Luckman, 1966).

Los rituales emocionales colectivos son importantes porque la excitación emocional que despiertan da sentido a la realidad que buscan las personas y la hace incuestionable (Collins, 1975:153); esa realidad llega a parecer más trascendental que si sólo se tratase de una realidad construida por el hombre. Podemos entender que cuando se celebran rituales colectivos la gente ensalza lo que tiene en común: las instituciones, valores y relaciones sociales que comparten. Lo que esto significa para la legitimación del poder y la desigualdad es que la forma de estratificación social que, por cualesquiera razones históricas, ha desarrollado una sociedad recibe un significado positivo a través de los rituales de solidaridad.

Las elites suelen intentar controlar los rituales de solidaridad por razones obvias (Collins, 1975), pero este control no siempre es necesario. Si el poder y el privilegio de una elite son un aspecto sólido de la realidad común, lo más probable es que reciban apoyo en tanto realidad social de conjunto, y también legitimidad a través de los rituales de solidaridad. Pero cuando el poder y el privilegio de las elites están amenazados o son débiles puede ser útil convocar estos rituales para obtener apoyo. Este llamamiento se suele hacer buscando o inventando alguna amenaza para toda la sociedad, como nos sugiere la investigación histórica sobre la caza de brujas de Salem en el siglo XV (Erikson, 1966). Cuando se cuestionó la autoridad de las elites religiosas se utilizó el miedo a las brujas para crear una amenaza «externa», algo que contribuyó a restaurar el apoyo a la autoridad. Una de las ideas sociológicas mejor fundadas es que el conflicto con el exterior del grupo suele generar solidaridad dentro del grupo (Coser, 1967). En algunas sociedades capitalistas el comunismo ha funcionado del mismo modo que el demonio en las sociedades muy religiosas, y he aquí por qué muchos estudiosos predicen la búsqueda de nuevos demonios ahora que el comunismo ya no cumple esa función.

Las bases de la legitimación: un resumen

Hasta ahora hemos visto que las normas de justicia distributiva, el proceso de autoevaluación, los rituales de solidaridad y la ideología de la igualdad de oportunidades contribuyen a proporcionar una base fundamental para el apoyo a la desigualdad en las sociedades industriales. Nos hemos centrado sobre todo en los individuos y en los factores que les hacen pensar que la pauta de la desigualdad en una sociedad es, de algún modo, justa y necesaria.

Nos hemos ocupado fundamentalmente del proceso de legitimación en el ámbito micro entre quienes no pertenecen a la elite, aunque también hemos tenido en cuenta cómo los que están en las posiciones superiores del sistema de clases tienen una autoevaluación alta (y, por lo tanto, está justificado que reciban más recompensas). El proceso de legitimación entre las elites requiere menos explicación: como están en las posiciones más privilegiadas del sistema de estratificación, en ese ámbito la legitimación es menos problemática.

Es necesario volver a plantear una cuestión. Hasta ahora sólo hemos considerado los procesos sociopsicológicos que generan *una tendencia a aceptar la desigualdad en un sentido abstracto o muy general*. Muchos científicos sociales proclaman que la desigualdad existe en todas las sociedades, salvo quizá en las más elementales, y suponen que han descubierto un hecho alarmante. Pero lo que de verdad es importante no es la simple existencia de desigualdad, sino el grado de diferencia entre las recompensas y la magnitud de la desigualdad que existe en las sociedades. Lo que hemos examinado aquí nos ayuda a comprender la tendencia a aceptar la desigualdad en principio. No nos ayuda a comprender el *grado* de desigualdad que se puede mantener o su forma exacta. Para comprender el grado y la forma de la desigualdad que se puede mantener debemos examinar qué hacen las elites a partir de esta base psicosociológica para legitimarse a sí mismas y a la economía política particular que representan.

En relación con este asunto es necesario resaltar una cuestión. Los procesos y factores que hemos descrito aquí nos ayudan sólo a entender la tendencia a aceptar la desigualdad. Nadie acepta la desigualdad de forma automática, ni todos están dispuestos a aceptar el mismo grado de desigualdad, o la desigualdad, por las mismas razones. Esto equivale a decir que puede haber y hay variación en unas y otras partes del mundo respecto al grado de desigualdad que se considera aceptable (Ladd y Bowman, 1998). Una investigación comparada en Estados Unidos, Suecia y Japón ha revelado que en estos dos últimos países se acepta menos un grado alto de desigualdad (Verba et al., 1987). Las encuestas de opinión de nueve naciones europeas y Estados Unidos indican también que los estadounidenses tienden mucho más

a aceptar las grandes desigualdades de renta y riqueza que los habitantes de esos otros países (Ladd y Bowman, 1998: 118-123). Debemos recordar que Alves y Rossi (1978) descubrieron que las personas de clase alta aceptaban más la desigualdad basada en el mérito, mientras que la gente de clase baja aceptaba más la basada en la necesidad. En otro estudio sobre la aceptación de la desigualdad, Robinson y Bell (1978) descubrieron que en los Estados Unidos los jóvenes, las minorías y los que tenían un estatus ocupacional bajo eran partidarios de una mayor igualdad. Con datos de nueve naciones industriales, Kelley y Evans (1993) obtuvieron resultados semejantes. Por ejemplo, las personas mayores con posiciones ocupacionales altas y las que se consideraban políticamente más conservadoras se mostraban partidarias de que la remuneración económica de las posiciones ocupacionales altas fuera mucho mayor. Ambos conjuntos de investigaciones sugieren que es más difícil convencer a los que están en la parte baja del sistema de estratificación de que el grado de desigualdad es justo.

La tendencia a aceptar la desigualdad en una sociedad determinada puede estar también relacionada con la *percepción* que tiene la gente del grado de desigualdad que existe en esa sociedad. En otras palabras, las personas pueden pensar que el grado de desigualdad existente es legítimo porque subestiman el grado de desigualdad de su sociedad. Bell y Robinson (1980) descubrieron que las percepciones de la desigualdad varían. Por ejemplo, tanto en los Estados Unidos como en Gran Bretaña las minorías suelen percibir una mayor desigualdad de la renta; y en los Estados Unidos hay más varianza en la percepción de la desigualdad de la renta que en Gran Bretaña (es más probable que en los Estados Unidos la gente difiera más que en Gran Bretaña en su estimación de la desigualdad). Lo que esto significa es que en los Estados Unidos hay mucha gente que acepta el nivel actual de desigualdad porque no conocen su magnitud o han sido confundidos al respecto. La idea equivocada que tienen sobre el alcance de la desigualdad es un tema que examinaremos en el próximo epígrafe.

Hay al menos cuatro niveles en los que puede variar la legitimación (Della Fave, 1980, 1986). La aceptación de la desigualdad o de la estratificación social per se es muy abstracta. Somos más concretos cuando consideramos la legitimidad de un sistema de economía política determinado (como el capitalismo, el socialismo democrático y el comunismo), un grupo particular de elites y sus políticas y las elites en sí mismas (por ejemplo, su honestidad o competencia).

La tendencia psicosociológica a aceptar la desigualdad, que acabamos de examinar, se refiere fundamentalmente al ámbito de la desigualdad en el nivel abstracto. La desigualdad per se puede ser aceptada, pero esto no significa que se acepten formas específicas de desigualdad. Por ejemplo, hay estudios que muestran que la clase trabajadora puede en principio aceptar la desigualdad, pero también que suele hacer objeciones a los niveles exactos de desigualdad de la renta y a determinadas relaciones de autoridad (Liebow, 1967; Sennett y Cobb, 1973).

Las elites logran legitimar el lugar que ocupan en el sistema de estratificación social, porque, en principio, se suele aceptar la desigualdad y la estratificación social. Sin la legitimidad de la desigualdad, aunque sólo sea en principio, no tendrían esperanza alguna. Sin embargo, esto también implica que si las elites quieren legitimar su dominación en un determinado sistema de estratificación social, *tienen que esforzarse para conseguirlo.* La aceptación no es automática. ¿Cómo obtienen las elites la legitimidad en un nivel más concreto? ¿De qué medios disponen las elites para mantener esta legitimidad? Intentemos responder a estas preguntas.

EL MACROPROCESO DE LEGITIMACIÓN: CÓMO SE APOYAN CIERTAS FORMAS DE DESIGUALDAD

La tarea de las elites parte de una base sociopsicológica que hace que la población en general acepte la desigualdad. Su tarea entonces es convertir esa aceptación general o abstracta de

la desigualdad en la aceptación específica de sus mayores recompensas, de las políticas que promueven sus intereses y del sistema político y económico general que les proporciona su base de poder y privilegio.

La legitimidad abstracta de la desigualdad es sólo el punto de partida. El siguiente paso requiere lo que podemos llamar el proceso *macro* de legitimación, macro en el sentido de que las elites deben ir más allá de una tendencia sociopsicológica de la aceptación de la desigualdad para lograr legitimar las instituciones sociales que generan su poder y privilegio. Por ejemplo, si el capitalismo es la base del poder y el privilegio de la elite, la población tiene que estar convencida de que la propiedad y los beneficios privados son justos y coinciden con los intereses de todos los miembros de la sociedad. Si el comunismo es la base del poder y el privilegio de la elite, la población tiene que convencerse de que este tipo de economía política es justa y coincide con los intereses de todos los miembros de la sociedad, si no en el presente, sí al menos cuando un estado comunista maduro se convierta en realidad tras el sacrificio presente.

Con respecto a políticas más específicas, una determinada política exterior o económica para combatir la inflación puede ser lo mejor para los intereses de las elites económicas. Pero como se pueden poner en práctica políticas alternativas (todas igualmente posibles en una determinada economía política), y como otras políticas pueden promover los intereses de los que no pertenecen a la elite, la tarea es crear aceptación para la política que sirve a los intereses de la elite económica.

Para mantener su poder y privilegio, las elites han aprendido a utilizar las normas de la justicia distributiva, convenciendo a los que no pertenecen a la elite de que: 1) las contribuciones de la elite a la sociedad son proporcionales a las recompensas que reciben; y 2) las capacidades de las elites son superiores a las de los que no pertenecen a ellas (véase Moore, 1978:40). Por decirlo con crudeza, cuando se da el caso de una clara explotación por parte de las elites, el proceso de legitimación se asemeja a una estafa o timo. El truco es explotar a los que no pertenecen a la elite sin que se percaten de que están siendo explotados. Como diría un maestro de la estafa, esta tarea requiere «borrar las pruebas». Y lo que es más típico: allí donde las elites no realizan alguna función importante para la sociedad en general, tienen que convencer a los que no pertenecen a la elite de que esa función tiene mucha más importancia de la que en realidad tiene, justificando así una mayor «toma» de bienes y servicios valorados que de otra forma no sería posible (salvo, desde luego, recurriendo a la fuerza).

Hemos señalado que en el transcurso de la historia se han utilizado ciertas formas de ideología para justificar el privilegio de las elites. Las elites del pasado han solido utilizar alguna ideología de base religiosa (Pfeiffer, 1977:1). Un ejemplo claro fue el uso de la religión para justificar la esclavitud en el sur de los Estados Unidos (Aptheker, 1963:57). Sin embargo, la legitimación ideológica nos dice poco sobre el *proceso* de legitimación. Las ideologías no reciben una aceptación automática, y hay muchas ideologías concretas que se pueden utilizar para justificar otras elites y políticas diferentes. Así, debemos profundizar más en nuestro análisis. En el siguiente apartado nos ocuparemos de cómo se mantiene la legitimidad mediante el sistema educativo, los medios de comunicación de masas y las organizaciones que influyen en la opinión. Nos centraremos en los Estados Unidos en particular, si bien la mayor parte de nuestros descubrimientos atañen también a las sociedades industriales en general.

Para comenzar debemos reconocer que analizar por separado cada uno de los medios de legitimación supone, hasta cierto punto, simplificar en exceso el proceso general de la legitimación. Debemos analizar de forma concertada los diversos medios de legitimación, porque tienden a solaparse y a reforzarse mutuamente. Usando la terminología funcionalista diríamos que el proceso de legitimación es un proceso interrelacionado o un sistema. Si una parte del sistema no funciona, todo el proceso se debilitará y cada parte encontrará más dificul-

tades para realizar su función. Si todas las partes funcionan bien, todas realizarán su función sin problemas. Por ejemplo, si el sistema educativo realiza su función de legitimación de forma adecuada, los medios de comunicación realizarán su función con facilidad. Sin embargo, siempre que no nos olvidemos de la interrelación entre las diferentes partes, podremos examinar por separado cada parte sin incurrir en una simplificación excesiva.

Debemos aclarar otra cuestión antes de seguir. Cuando decimos que el sistema educativo o los medios de comunicación cumplen una función legitimadora, sugerimos que están transmitiendo información que proporciona apoyo a un conjunto determinado de elites, a sus políticas y/o a un sistema particular de economía política. Dicho con franqueza, estamos sugiriendo que esas instituciones se dedican a la propaganda y al adoctrinamiento.

A los estadounidenses no les gustan esas palabras: «eso es algo que hacen los comunistas». Pero por propaganda o, si se quiere, persuasión, nos referimos simplemente a la práctica de convencer a otros de que un determinado punto de vista es el correcto. No estamos sugiriendo que la información que se ofrece sea inexacta, aunque suele estar sesgada o inclinada a fomentar las ideas y los intereses de los que proporcionan la información. En pocas palabras, debemos reconocer que el intento de persuasión implica una relación de conflicto. Y, como hemos sugerido ya en capítulos anteriores, en la organización humana abundan las relaciones de conflicto. Por ejemplo, suele haber una estrecha relación de conflicto entre padres e hijos. El padre quiere que el comportamiento de su hijo se ajuste a sus expectativas, pero el hijo puede tener otras ideas. Los padres usan la propaganda y el adoctrinamiento para hacer que sus hijos estén de acuerdo con sus ideas. La propaganda y el adoctrinamiento no son exclusivos de los sistemas políticos o económicos.

La función legitimadora de la educación

Nuestras escuelas realizan mucho más que una función legitimadora (de la desigualdad, del capitalismo, de los principios democráticos o de ciertas elites) cuando transmiten todo tipo de conocimiento. Pero las escuelas sí realizan una función legitimadora. Examinemos el ejemplo más claro. Cuando empieza la jornada escolar en casi todas las escuelas, los maestros dirigen el saludo a la bandera y la promesa de lealtad a ella. Cinco días a la semana durante todo el año escolar podemos ver a millones de niños de pie entre las 8:30 y las 9:00 de la mañana frente a la bandera, con su mano derecha sobre el corazón y recitando «Prometo lealtad a la bandera de los Estados Unidos de America [...]». Éste es un ritual político diseñado para mantener la legitimidad política. Pocas personas, de haber alguna, protestan por esta forma elemental de adoctrinamiento. La mayoría de los estadounidenses considera que la economía política general es legítima: el proceso de legitimación ha triunfado.

Consideremos, no obstante, una práctica más controvertida que existe o existía en la mayoría de las escuelas estadounidenses: la oración matinal. Esta práctica es más polémica porque no todos los estadounidenses consideran legítima la religión cristiana. Judíos, musulmanes, ateos, etc. pueden protestar por la celebración de rituales religiosos cristianos en las escuelas públicas. Hemos simplificado mucho esta cuestión a propósito con el fin de entenderla mejor; la mayoría acepta que la legitimación de nuestra economía política es una importante función de las escuelas públicas, porque la mayoría de los adultos acepta per se la economía política. Y la mayoría de los adultos reconoce, aunque sea de forma vaga, la función legitimadora de las escuelas públicas. Esto explica los numerosos conflictos en torno a lo que enseñan las escuelas y los libros que utilizan. Los adultos quieren asegurarse de que sus valores se enseñan o, al menos, no se rechazan.

En el capítulo anterior hemos sugerido que el sistema educativo apoya el sistema de estratificación enseñando a los niños a respetar la autoridad y a aceptar su lugar en el sistema de

estratificación, función que contribuye al proceso de autoevaluación que ya hemos descrito. Sin embargo, lo que nos preocupa en este apartado es el contenido de la información que se obtiene del sistema educativo. Se han realizado numerosos estudios sobre libros de texto (por ejemplo, Kane, 1970; Bowker, 1972) que demuestran sólidamente que en ellos predominan las ideas de los blancos de clase media-alta, mientras que apenas se dedica atención a las de las minorías.

Pero, a los efectos de nuestro análisis, no se requiere un estudio sistemático para detectar los contenidos más importantes: la idealización del pasado y las instituciones de los Estados Unidos. A los escolares raramente se les enseña que por poco se logra el exterminio total de los nativos americanos en los primeros años de la historia de los Estados Unidos de América (véase Brown, 1970), o los efectos completamente embrutecedores de la esclavitud. Los niños pueden leer sobre la temprana influencia comunista en los sindicatos, pero aprenderán poco sobre los violentos y sistemáticos intentos del Estado y las corporaciones por evitar la organización sindical. Si se dedica alguna atención al desorden civil, a los niños no se les enseña que la violencia no procede de los manifestantes o los miembros de un determinado movimiento social y sí de las autoridades que reaccionan contra los disidentes (Gamson, 1975; Stohl, 1976).

Los niños sí leen sobre algunos escándalos políticos y económicos, pero se les presentan como hechos aislados de hombres avariciosos en vez de fallos del sistema. Es poco probable que lean sobre el apoyo al fascismo que manifestaron algunos grandes empresarios (Sampson, 1973) antes de la Segunda Guerra Mundial, o sobre la investigación parlamentaria que sugirió que algunos grandes empresarios estaban planeando hacerse ilegalmente con el gobierno en los primeros años del mandato de Franklin Roosevelt (Archer, 1973) porque pensaban que se estaba volviendo comunista.

Nada de esto es sorprendente, por lo que no necesitamos más ejemplos. A lo largo de la historia todos los niños han sido socializados para aceptar los valores y las instituciones dominantes de su sociedad. Una vez que se establece una economía política, el proceso de socialización se pone en marcha. Pero los más privilegiados de la sociedad no pasan por alto el proceso de legitimación. El tiempo puede erosionar la legitimidad, y en el caso de una gran crisis el grado de legitimidad política puede ser una póliza de seguros para impedir el cambio. Por esta razón las elites toman a menudo medidas para asegurarse de que el sistema educativo está realizando «adecuadamente» su función legitimadora (Wells, 1971: 718).

Esto es exactamente así desde que las sociedades se han secularizado y desde que la importante tarea de generar lealtad se ha transferido desde las iglesias a los institutos (Collins, 1975:378). Como veremos más adelante, las elites económicas no están dispuestas a reconocer que el sistema educativo cumple su tarea al enseñar las ideas «adecuadas» de nuestro sistema económico. Han gastado millones de dólares en la formación de los profesores y la composición de libros y otros instrumentos educativos (Domhoff, 2002).

Si bien suele ser difícil determinar directamente el efecto de la educación en las actitudes políticas y la legitimidad, disponemos de cierta evidencia de que el nivel educativo alto tiende a producir ideas políticas más conservadoras. Las encuestas nacionales revelan que las actitudes de la gente sobre ciertas cuestiones guardan relación con los niveles educativos. Durante la Guerra del Vietnam, por ejemplo, los más instruidos solieron apoyar más la implicación del gobierno en la guerra (Patchen, 1970). También aquellos que han alcanzado un nivel educativo más alto tienden a apoyar la posición del gobierno sobre cuestiones como la expansión de la energía nuclear (*Gallup Opinion Index*, 1979).

No obstante, la relación entre educación y actitudes conservadoras no siempre es coherente. Como dijimos en un capítulo anterior, los menos instruidos tienden más a culpar a los pobres de su pobreza y a tener estereotipos negativos de la asistencia pública (Feagin, 1975). Esta actitud está relacionada, sin duda, con la necesidad de la gente de clase trabajadora de

sentirse bien con su estatus bajo. Pero, en relación con ideas políticas más generales, Huber y Form (1973) han descubierto que los que tienen bajos ingresos (y presumiblemente un nivel educativo más bajo) tienden a creer que una elite de poder controla el país y que los atributos personales explican la riqueza. En su análisis de la estructura de clases estadounidense a partir de una considerable serie de datos de encuesta, Wright (1997: 407-458) ha descubierto parecidas actitudes que difieren con los niveles de clase: cuanto más descendemos en el sistema de estratificación, más gente es escéptica al respecto de los ricos y poderosos.

Uno de los problemas que presentan los estudios como los que acabamos de citar aquí es que no podemos concluir de una manera fiable que el sistema educativo moldea directamente el apoyo a la política de la elite. Sólo un estudio de Cummings y Taebel (1978) nos ofrece cierta certeza acerca del esfuerzo directo de la educación. Este estudio investigó a 370 escolares para averiguar si su grado de apoyo a la ideología capitalista dominante aumentaba a medida que pasaban de curso.

El estudio muestra que sí se produce este apoyo creciente, y en algunas ocasiones es notable. Por ejemplo, sobre la cuestión de la intervención del Estado en la economía (como en el caso del socialismo democrático) el 66 por 100 de los estudiantes de sexto grado la apoyaban frente a sólo el 31 por 100 de los alumnos de decimosegundo grado. En cuanto a la propiedad privada de las corporaciones más importantes, a tan sólo el 25 por 100 de los estudiantes de sexto grado les parecía una buena idea, frente al 63 por 100 de los alumnos de decimosegundo, que también la veían como algo correcto. Por último, sólo el 29 por 100 de los estudiantes de sexto grado, frente a un 59 por 100 de los de decimosegundo, expresaron ideas negativas sobre los sindicatos.

Hasta ahora nos hemos centrado en las escuelas en general. Quizá debemos mencionar la educación superior. La información de la que disponemos deja bastante claro que la clase corporativa y la clase alta dominan las posiciones formales de autoridad en la mayoría de las universidades. Además, la financiación de las universidades más grandes y respetadas depende de los ricos y las corporaciones (Smith, 1974).

Por ejemplo, de las treinta mejores universidades de la nación, un tercio de los miembros de sus equipos de dirección figuraba en el *Social Register*, y el 45 por 100 eran presidentes o altos directivos de corporaciones (Domhoff, 1983). Cerca de la mitad de las 200 corporaciones industriales y financieras más importantes tenían un representante entre las autoridades de esas treinta universidades. Muchas de esas treinta universidades no son financiadas por el Estado. Pero entre las autoridades de las universidades públicas no hay menos miembros de clase alta y corporativa. Por ejemplo, de los veinticuatro miembros del equipo de dirección del campus múltiple de la Universidad de California, cuatro son funcionarios públicos. Pero los otros veinte tienen representación en sesenta consejos de administración de grandes corporaciones (Dye, 1995). Una encuesta de 1993 reveló un promedio de cuatro consejos de administración por cada miembro de la autoridad universitaria, y catorce de los dieciocho habían contribuido de forma importante a la campaña política del gobernador (*Los Angeles Times*, 1 de agosto de 1993).

Como hemos sugerido antes, las principales universidades realizan funciones importantes para las clases alta y corporativa, porque dirigen valiosas investigaciones y formulan ideas para diseñar las políticas gubernamentales (Domhoff, 1998; Dye, 1995). Pero muchos teóricos señalan también que las posiciones de autoridad formales y financieras que ocupan los ricos y grandes empresarios en las universidades influyen de modo importante, si no inmediato, en las ideas que adquieren los estudiantes.

Por encima de todo, se considera que las universidades son instituciones donde el mercado de las ideas debe ser abierto. No obstante, a veces se imponen ciertas limitaciones. Las autoridades universitarias tienen el poder de exigir el despido de los empleados de la universidad, y los ricos y las empresas pueden retirar las fuentes de financiación. Conocemos

suficientes casos de despidos de profesores por enseñar ideas «radicales», o de universidades que han recibido la amenaza de quedarse sin fondos por traer a «conferenciantes antiempresa», para comprender la prudencia de las universidades (Szymanski, 1978:251). El control del material «aceptable» de enseñanza es menos patente en las universidades que en las escuelas elementales y secundarias, pero existen limitaciones a lo que se enseña, y esos límites se aplican a veces. La enseñanza que proporcionan las universidades es supuestamente imparcial y objetiva. Pero, ciertamente, hay definiciones muy diferentes de lo que es imparcial y objetivo.

La función legitimadora de los medios de masas

El papel que representan los medios de masas en el proceso de legitimación es difícil de demostrar directamente (Domhoff, 1983), debido en parte a que lo más importante son sus efectos a largo plazo en la opinión pública, cuya medida es complicada porque existen otras muchas influencias. Pero lo que es evidente es que «los periodistas deciden qué noticias dan, cómo se presentan y cómo deben interpretarse. Los periodistas tienen el poder de informar sobre unas cuestiones nacionales e ignorar otras, elevar a la fama a personas que están en la sombra, recompensar a los políticos que apoyan y castigar a los que no apoyan» (Dye, 1995:111-112). Se afirma que el papel más importante de los medios de masas en su función de legitimación y apoyo a la política de la elite consiste en: 1) respaldar las políticas gubernamentales directamente «dándoles publicidad» (Domhoff, 1998m 1975; Dye, 1995); 2) dar forma a las visiones del mundo generales que favorecen la economía política dominante; y 3) ridiculizar las alternativas a la vigente economía política (Miliband, 1969; Domhoff, 1970, 1979, 1998).

Los medios de comunicación de masas en los Estados Unidos ni están sometidos a censura, ni están totalmente controlados por las empresas y los acaudalados. Se ha afirmado (Miliband, 1969:219) que este entorno, en cierto modo libre, en el que operan los medios de masas produce más aceptación de la información que presentan. En otras palabras, hay una tendencia a la crítica que debemos tener en cuenta. Los medios que son totalmente independientes e imparciales pueden minar la legitimidad de las elites y de la economía política, pero los que están excesivamente controlados por las elites pueden minar la legitimidad misma de los medios.

Al igual que las universidades, muchos medios de masas están bajo la influencia de los acaudalados y de la clase empresarial. Y también, como en el caso de las universidades, no siempre es fácil discernir las diferentes influencias en el funcionamiento cotidiano de los medios de masas más importantes. Pero esta influencia está preparada para ser utilizada cuando se sobrepasan los límites. Y hay suficientes ejemplos de que esta influencia se ha utilizado para que los medios no olviden esos límites. Podemos empezar por analizar algunos de los medios de influencia que utilizan los ricos y las empresas.

Como Dye (1995:125) señaló: «Unas pocas corporaciones privadas (CBS, NBC, ABC y la Turner Broadcasting, Inc.) determinan en buena medida lo que la gente debe ver y oír sobre su mundo; cubren 1.099 cadenas locales de TV, lo que significa el 80 por 100 de los canales de noticias y espectáculos». Y, lo que es más importante, debemos reconocer que los principales conglomerados de medios de comunicación de masas de los Estados Unidos de hoy son grandes corporaciones propiedad de otras grandes corporaciones. Por ejemplo, *Disney Corporation* posee la ABC, *General Electric* posee la NBC, y *Westinghouse* es propietaria de la CBS (Domhoff, 2002: 114). Volveremos a tratar del informe del Senado para hacernos una idea de la envergadura de la red de control corporativo que hay detrás de estos gigantes de los medios. El control preciso de las acciones de la ABC, CBS y NBC

TABLA 7.1
LOS SEIS MAYORES INVERSORES EN LAS TRES CADENAS DE TELEVISIÓN PRINCIPALES DE LOS ESTADOS UNIDOS

Inversor institucional (% de acciones controladas)

	ABC	CBS	NBC (RCA)*
	1 Capital Group Inc. (3,77%)	1 Prudential Insurance (4,77%)	1 Morgan & Co. (4,59%)
	2 Equitable Life (3,69%)	2 State Street Research & Management (4,35%)	2 TIAA/CREF (4,57%)
	3 Lumberman´s Mutual & Casualty (3,27%)	3 BankAmerica Corp. (2,91%)	3 Chase Manhattam (1,92%)
	4 Donaldson Lufkin Jenrett (2,61%)	4 Morgan & Co. (2,41%)	4 Delaware Management (1,54%)
	5 BankAmerica Corp. (2,08 %)	5 TIAA/CREF (2,10%)	5 First Union Bancorp (1,43%)
	6 Maryland National Co. (1,89%)	6 Bank of New York (1,69%)	6 Maryland National Co. (1,03%)
Control total de acciones de los seis mayores inversores	17,31%	18,24%	15,08%

*La RCA Corp. era propietaria de la NBC
Fuente: Comité del Senado de EE.UU. para Asuntos Gubernamentales (1980:88)

por parte de los seis mayores inversores institucionales se enumera en la Tabla 7.1. Debemos volver a advertir que estos datos se remontan a los años setenta. Pero, sobre todo, porque datos como los que muestra la Tabla 7.2 raramente son compilados por un organismo gubernamental con autoridad para requerir información, no queda más remedio que recurrir a éstos. Aunque se da una amplia distribución de las acciones (sobre todo entre inversores institucionales), el Comité del Senado de EE. UU. para Asuntos Gubernamentales (1980) sugiere que esos seis mayores inversores institucionales ejercen una influencia política poderosa en esas cadenas de televisión.

La Tabla 7.2 enumera *algunas* de las corporaciones que están directamente interrelacionadas a través de los directivos de las tres cadenas principales (o la RCA Corp., que es propietaria de la NBC). El número *total* de relaciones directas con otras corporaciones era de 51 para la RCA, 30 para la ABC y 24 para la CBS (Comité del Senado de EE. UU. para Asuntos Gubernamentales, 1980:354, 397, 582). También merece señalarse que la ABC tiene 275 relaciones indirectas (vínculo corporativo a través de la pertenencia al consejo de una tercera corporación o corporación intermedia), la CBS tenía 270 relaciones indirectas, y la RCA tenía 300 relaciones indirectas con las 100 corporaciones más importantes incluidas en el estudio del Senado (1980:88).

Como dijimos al principio de este capítulo, en los Estados Unidos hay menos lectores de prensa que en cualquier otra nación industrial; su porcentaje ha disminuido gradualmente, durante los últimos treinta años, desde el 36 por 100 de la población al 25 por 100. A medida que cae el número de lectores, aumenta la concentración de la propiedad de los periódicos. En la actualidad, «quince imperios periodísticos dan cuenta de más de la mitad del número total de periódicos que circulan en los Estados Unidos» (Dye,

TABLA 7.2
MUESTRA DE VÍNCULOS DIRECTOS DE LAS PRINCIPALES CORPORACIONES EN LAS TRES PRINCIPALES CADENAS DE TELEVISIÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS

Empresa vinculada		
ABC	CBS	NBC (RCA)*
Bethlehem Steel	American Electric & Power Co.	Atlantic Richfield Co.
Citibank	Atlantic Richfield Company	Charter New York Co.
Manufacturers Hanover Corp.	Citibank	Chemical Bank
Metropolitan Life	Eastern Airlines	Citibank
General Motors	Manufacturers Hanover Corp.	Marine Midland Bank
IBM	Metropolitan Life	Metropolitan Life
Morgan & Co.	New York Life Insurance Co.	Security Pacific Corp.
	Pan American World Airways	U. S. Steel
	Union Pacific Corp.	

*La RCA era propietaria de la NBC.
Fuente: la tabla está construida a partir de los datos presentados por el Comité del Senado para Asuntos Gubernamentales de EE. UU. (1980).

1995:113). El mayor imperio, el Gannet Co., posee 90 diarios por todos los Estados Unidos, y los cinco mayores imperios son propietarios de alrededor de 175 periódicos (Dye, 1995:113).

Se reconoce y admite ampliamente que nuestros principales medios de masas producen las noticias, en el sentido de que seleccionan lo que se va a presentar y *cómo* se va a presentar (Gans, 1979; Lester, 1980; Dye, 1995). De esta manera, las elites de los medios dan forma a la visión que tenemos de nuestra nación y del mundo. Como ya hemos señalado, en los Estados Unidos los medios de masas son libres, pero hay límites. Debido a la influencia potencial de las corporaciones, que acabamos de describir, y a que sus fuentes de financiación proceden de la publicidad corporativa (Marger, 1987:220-224), los medios no pueden enajenarse el apoyo de las principales corporaciones.

Los medios de masas pueden informar sobre escándalos corporativos y políticos, pero deben ser cautelosos, «objetivos» (de acuerdo con lo que entienden por este término los que están en el poder) y no presentar «demasiados datos» sobre estos eventos con el fin de no desafiar la economía política general. Dicho de otro modo, Dan Rather puede decir que la industria aérea o las compañías petroleras se han puesto de acuerdo para fijar los precios, pero debe ser prudente y no decir algo parecido a: «he aquí otro ejemplo de las consecuencias que puede tener la estructura de la concentración corporativa, que carece de frenos y regulación gubernamentales».

Herman y Chomsky (1988) analizaron minuciosamente cómo las elites de los medios se ven impulsadas a censurar las noticias y a sesgar la información para proteger los intereses de la clase corporativa y la clase alta de los Estados Unidos, y para ello examinaron diversas noticias importantes que las elites de los medios no presentaban como relevantes. Por ejem-

plo, querían averiguar por qué merecía más atención (es decir, se le daba más cobertura) la noticia de que un líder religioso había sido asesinado por funcionarios del gobierno en Polonia a principios de los ochenta, que la de que en esos mismos años funcionarios del gobierno de países latinoamericanos apoyados por los EE. UU. habían asesinado a un elevado número de líderes religiosos (Herman y Chomsky, 1988:40).

Para examinar muchos casos como el anterior, Herman y Chomsky (1988) desarrollaron un modelo centrado en cinco factores que sesgan las noticias a favor de los intereses del gobierno y las corporaciones de los EE. UU. En primer lugar, señalan, como acabamos de hacer nosotros, qué cantidad de medios en los Estados Unidos son propiedad de la clase alta y las grandes corporaciones, y son dirigidos de acuerdo con sus intereses.

En segundo lugar, como los principales medios de masas dependen en lo fundamental de la publicidad para su supervivencia empresarial, son susceptibles de ser presionados por las elites corporativas, quienes pueden retirar este recurso económico vital para la existencia de los medios. Herman y Chomsky citan muchos casos de este tipo a lo largo de su libro. Por ejemplo, en 1985, cuando una cadena pública de televisión emitió un documental llamado *Hambre de beneficios,* que criticaba determinadas actividades de ciertas empresas multinacionales de EE. UU. en países del tercer mundo que aumentaban el hambre en esos países, Gulf & Western se quejó de que el programa era «profundamente antiempresa, si no antiamericano» y retiró los fondos que previamente había dado a la cadena (Herman y Chomsky, 1988:17).

En tercer lugar, Herman y Chomsky (1988:2) señalan que «la confianza de los medios en la información que proporciona el gobierno, las empresas y los "expertos" financiados y apoyados por estas fuentes y agentes primarios de poder» conduce a poner límites a la información que recibimos y establece un sesgo favorable a los intereses de esos grupos poderosos en las noticias que se emiten.

En cuarto lugar, hay organizaciones «de bombardeo de críticas» que crearán tantos problemas a los medios si publican noticias que las elites corporativas y políticas consideran «objetables», que los medios de masas aprenderán lo que debe ser «autocensurado». Herman y Chomsky (1988) describen asimismo muchos casos reales en los que esto sucedió en los años ochenta y antes, y presentan una lista de organizaciones que han establecido estos órganos «de bombardeo de críticas». Por ejemplo, en los años setenta y ochenta, «la comunidad empresarial patrocinó el crecimiento de instituciones como American Legal Foundation, Capital Legal Foundation y Accuracy in Media» (Herman y Chomsky, 1988:27) para, entre otras cosas, intimidar a los medios de masas con pleitos y campañas publicitarias si no les satisfacía la presentación que hacían de las noticias.

Por último, en muchos artículos informativos sobre eventos extranjeros y política exterior estadounidense, Herman y Chomsky (1988:2) descubrieron que el «anticomunismo» se asemeja a «una religión nacional y un mecanismo de control» que puede utilizarse para confundir al público y justificar lo que se hace en EE. UU. a favor de los intereses de las corporaciones y el gobierno.

Sobre los cinco «filtros» de las noticias, Herman y Chomsky (1988:2) escriben que «la dominación de la elite sobre los medios y la marginación de los disidentes que resulta del funcionamiento de estos filtros ocurre de modo tan natural que la gente que trabaja en los medios de información, quienes suelen trabajar con total integridad y buena voluntad, son capaces de convencerse a sí mismos de que eligen e interpretan las noticias "objetivamente" y sobre la base de los valores de los profesionales de la información». Sin embargo, «las restricciones son tan poderosas y están imbricadas en el sistema de un modo tan fundamental, que son difíciles de imaginar bases alternativas para elegir la información».

En este contexto es interesante examinar los viejos medios de información soviéticos. Con toda probabilidad, para muchos estadounidenses influidos por los «filtros» de información que

acabamos de describir, resultará una sorpresa que los guiones informativos de las noticias vespertinas del equivalente de Dan Rather, Peter Jennings o Tom Brokaw en la antigua Unión Soviética, Vladimir Dunayev, no requiriesen la aprobación del Estado antes de emitirse (*Time*, 23 de junio de 1980:58). Por supuesto, el Sr. Dunayev no era libre de decir cualquier cosa, como tampoco lo son Rather, Jennings y Brokaw. Todos conocen los límites y desean mantenerse en sus puestos. Pero el asunto es más complejo, porque todos han aprendido a respetar lo que es «profesional» y «formal». Ésta es una de las razones por las que han llegado al peldaño más alto de su profesión. Todos trabajan de acuerdo con las normas profesionales que imponen límites. Estos límites se han desarrollado a lo largo de toda una historia de acontecimientos que han suscitado la presión del Estado, los tribunales, los ciudadanos particulares y las corporaciones privadas cuando creían que se habían traspasado los límites.

Nosotros creemos que los medios informativos de los Estados comunistas y totalitarios no son libres debido a la dominación del Estado. Esto se pone de manifiesto en el caso de libros y revistas, que antes de publicarse son revisados por el Estado por norma. La mayoría lo acepta. (Véase la interesante descripción de Solzhenitsyn (1980) de las batallas que hubo de librar la revista *Novy Mir* para conseguir publicar sus obras en la Unión Soviética.) Pero los periodistas profesionales de la Unión Soviética pensaban que los medios informativos estadounidenses no eran libres debido a la influencia de la dominación de las corporaciones. Por supuesto, los «hechos reales» están sujetos a interpretación. Y se interpretan desde las diferentes visiones del mundo que se han establecido en cada país a través del proceso de legitimación. Los más destacados profesionales de la información de todos los países practican la autocensura (consciente o inconscientemente) porque forman parte de su sociedad y comparten su visión del mundo.

Asimismo, el mercado de las ideas es libre en los Estados Unidos en la medida en que se tiene dinero, elevadas sumas de dinero. Las principales corporaciones pueden comprar tiempo de publicidad para decirnos lo buenas que son sus empresas y lo que están haciendo para ayudar al país. Oímos continuamente que las industrias petroleras ayudan al país porque encuentran petróleo sin obtener «suficientes» beneficios, que las industrias químicas nos proporcionan una vida mejor y que sus productos son sanos, que las empresas farmacéuticas necesitan grandes beneficios para descubrir nuevos medicamentos, etc. La publicidad de las corporaciones está diseñada para vender tanto la visión que las grandes industrias tienen de la economía como sus propios productos (Miliband, 1969:215).

Además de las campañas publicitarias de las corporaciones privadas, el Consejo de la Publicidad es la herramienta que tienen las principales corporaciones para presentar una imagen de sí mismas favorable en general y para influir en la opinión pública sobre asuntos económicos. Un buen ejemplo que lo ilustra es la campaña publicitaria del Consejo de Publicidad en radio y televisión para «modernizar» el «cociente económico» mostrando que la «libre empresa trabaja realmente en beneficio de todo el país» (véase Domhoff, 1979:183-191). Por supuesto, ningún anuncio del Consejo de Publicidad nos informa sobre el grado de concentración del mercado, la concentración de la propiedad corporativa, las interrelaciones entre directivos y otros asuntos similares.

En el análisis de la capacidad de la televisión para moldear la visión del mundo, debemos recordar que lo que ve la mayoría de la gente no son informativos o publicidad, sino programas de entretenimiento. Y Cerulo (1984) descubrió que las imágenes y los símbolos presentados en los principales tipos de medios de masas se han estandarizado desde la Segunda Guerra Mundial, debido sobre todo a la expansión de la televisión en los años cincuenta. La influencia exacta de estos programas es muy difícil de medir, pero muchos científicos sociales han señalado que lo que la gente ve ensalza los estereotipos de clase, degrada las minorías, ridiculiza las ideas «radicales» y elogia los valores estadounidenses dominantes (Miliband, 1969:228; Sallach, 1974; Gitlin, 1979). Los héroes casi nunca expresan ideas políticas

y económicas no aceptadas; de hecho, suelen ser «antirradicales». Y los personajes de clase trabajadora suelen ser no inteligentes, intolerantes y superpatriotas. Desde luego, el viejo personaje Archie Bunker, de uno de los espectáculos que más tiempo ha estado en antena en Estados Unidos, era una sátira. Pero Vidmar y Rokeach (1974) descubrieron que la gente que disfrutaba del programa tendía a verlo de forma más bien prejuiciosa, y pocas personas se percataban de que Archie se burlaba de ellas (véase Dye, 1979:109).

A los medios de masas no se les puede acusar de dominar o construir entre el público visiones del mundo favorables a los valores corporativos aceptados. Los medios de masas son sólo parte del proceso de legitimación, y son tanto un producto como un factor del proceso de legitimación. Si los medios de masas traspasan los límites y presentan ideas que critican la estructura corporativa, a los Estados Unidos en general o a los principales valores de su población, deben responder ante las corporaciones influyentes así como ante el público en general. El proceso de legitimación es cíclico y el público que ha llegado a aceptar la legitimidad de nuestra economía política espera que los medios de masas la apoyen también.

Organizaciones que influyen en la opinión

El sistema educativo y los medios de comunicación de masas son los instrumentos más reconocidos para moldear las opiniones, pero los grupos de interés forman numerosas organizaciones para que sus puntos de vista lleguen al público. Son muchas las organizaciones voluntarias que utilizan los medios, distribuyen libros y panfletos y patrocinan seminarios de discusión en su «lucha por las mentes».

Cuando un grupo de interés tiene promotores acaudalados o partidarios numerosos entre la población, suele conseguir dinero de sobra para estas actividades. Cuando un grupo de interés carece de ricos promotores y tiene sólo un número relativamente pequeño de partidarios (o incluso muchos partidarios pero relativamente pobres) está en desventaja. Sin embargo, en este último caso al menos tiene alguna esperanza de hacer llegar su punto de vista a la población «utilizando» los medios de masas. Las manifestaciones, las ocupaciones de edificios, las marchas e incluso los pleitos suelen suscitar la atención de los medios, aunque existe la posibilidad de que se desacrediten las metas del grupo que usa estas tácticas.

Hay también muchas posibilidades de que un grupo que va en contra de la estructura de poder quede desacreditado debido a las actividades de los órganos gubernamentales. Este tipo de actividades incluye facilitar a la prensa información falsa sobre el grupo, recurrir al chantaje, propagar falsa información dentro del grupo para fomentar los conflictos internos y utilizar agentes provocadores para propiciar incidentes violentos cuya culpa caiga sobre los miembros del movimiento social. La CIA y el FBI han admitido haber realizado estas actividades en los Estados Unidos (Gary T. Marx, 1974; Mintz y Cohen, 1976:367-385; Domhoff, 1979:196).

En este punto, lo que nos interesa son las organizaciones que influyen en la opinión pública y que gozan del respaldo de las corporaciones o de los órganos del gobierno federal que apoyan el statu quo. Comenzaremos por examinar las organizaciones empresariales y de clase alta. Y nos referiremos en primer lugar a las funciones del Consejo para las Relaciones Exteriores (CFR) y al Comité para el Desarrollo Económico (CED). Estas organizaciones se ocupan de influir en la política gubernamental. Pero estos grupos también tienen departamentos que intentan moldear la opinión pública.

Por ejemplo, junto al CFR está la Asociación para la Política Exterior (FPA), cuyos directores son en su mayoría miembros del CFR y ejecutivos corporativos (Rosenau, 1961; Domhoff, 1970:151). La FPA patrocina los Consejos para Asuntos Mundiales, fomenta grupos de discusión y apadrina a los portavoces de asambleas locales (como la Liga de Mujeres Votantes) para debatir las opiniones de los líderes corporativos sobre asuntos mundiales.

El CFR patrocina también Comités para las Relaciones Exteriores en cerca de treinta ciudades que se reúnen aproximadamente una vez al mes para escuchar a los portavoces del CFR o del gobierno (Shoup y Minter, 1977; Domhoff, 1979:174). El objetivo de los Comités para las Relaciones Exteriores es informar a las elites de la comunidad local acerca de las ideas del CFR sobre asuntos exteriores para que, a su vez, estas elites locales informen a los ciudadanos de sus comunidades. Además de estas actividades, la FPA y el CFR están vinculados con la Asamblea Americana y la Asociación de las Naciones Unidas, que organizan grupos de discusión por todo el país y los institutos de asuntos exteriores de las universidades para «propagar la palabra» (Domhoff, 1979:176).

Por lo que se refiere a las cuestiones económicas nacionales, el CED, al igual que la CFR, tiene organizaciones afiliadas que intentan influir en la opinión sobre cuestiones económicas. Si recordamos nuestro análisis de la importancia de la influencia de las escuelas públicas en las ideas económicas, comprenderemos mejor que el CED haya formado una organización para asegurarse de que la enseñanza que reciben los estudiantes es «la adecuada».

El CED formó en 1949 el Consejo Conjunto para la Educación Económica, con fondos de la Fundación Ford (Schriftgiesser, 1967). «En 1975 sus patrocinadores más poderosos fueron la Asociación Americana de Banqueros, la AT&T, la Fundación de la Industria Internacional del Papel, la Fundación JM, la Compañía del Norte del Gas Natural, la Fundación Sears Roebuck, la Fundación Sloan y el Ministerio de Salud, Educación y Bienestar» (Domhoff, 1979:180). El Consejo Conjunto organiza cursos de corta duración y estancias estivales para impartir enseñanza económica a los maestros (en 1974 asistieron 19.500 participantes), y contribuye al desarrollo de manuales y planes de estudios para los maestros (Domhoff, 1979:181). Con este tipo de actividades, los líderes de las corporaciones pueden influir en los maestros de las escuelas y los profesores de instituto y, a través de ellos, en los estudiantes.

La investigación de Dye (1995:236) ha identificado los lazos corporativos de grupos como el CFR. Por ejemplo, cada uno de los veintidós patronos del CFR había ocupado una media de 3,2 altos cargos corporativos, había tenido un promedio de tres cargos anteriores en el gobierno federal y una media de 5,2 cargos en asociaciones cívicas.

Otra organización que influye en la opinión es el ya mencionado Consejo de la Publicidad, que se formó en la Segunda Guerra Mundial para contribuir al esfuerzo bélico y que en la actualidad contribuye a financiar publicidad de todo tipo sobre cuestiones que considera importantes (Domhoff, 1979:183). Además de publicidad televisiva, patrocina publicidad radiofónica, periodística y paneles publicitarios. Para la publicidad televisiva el Consejo de la Publicidad «utiliza el 80 por 100 o más del tiempo de publicidad de servicios públicos que tienen que emitir por ley las cadenas de televisión» (Domhoff, 1979:188).

El Consejo de la Publicidad promueve información económica, como las campañas que lanza para aumentar «el cociente económico» del público (es decir, para presentar su visión idealizada de la libre empresa), pero también información sobre asuntos sociales. Por ejemplo, uno de los casos más famosos fue su trabajo para reducir las tensiones raciales durante los disturbios de los años sesenta. Y, de nuevo, después de los ataques terroristas del 11 de Septiembre de 2001 a los Estados Unidos, el Consejo de Publicidad financió su eslogan de «Soy estadounidense» con la esperanza de unificar a los grupos étnicos estadounidenses e impedir ataques contra los musulmanes de los EE. UU. Lo que es importante reconocer es que los directores del Consejo de Publicidad son los que deciden qué campañas de publicidad deben financiarse. Una vez decidido el asunto, una agencia de publicidad de *Madison Avenue* se encarga de hacer la campaña sin cargo alguno.

Aunque el Consejo de Publicidad patrocina información sobre cuestiones sociales que afectan a toda la sociedad, se le acusa de que sus esfuerzos se dirigen a mejorar la

imagen de las corporaciones. Por ejemplo, en su campaña informativa sobre la contaminación, el lema es: «La gente empezó la contaminación; la gente puede acabar con ella». Hirsh (1975) señala que la meta de esta campaña informativa es alejar la responsabilidad de la contaminación de las corporaciones para hacer que recaiga en el público en general. El comité asesor del Consejo de Publicidad dio la siguiente instrucción explícita: la campaña «tiene que resaltar que cada uno de nosotros debe reconocer que todos contribuimos a la contaminación, y por lo tanto todos somos responsables de ella» (Hirsh, 1975:69).

No disponemos de investigación directa sobre el resultado de las campañas informativas, los grupos de discusión, los seminarios y la formación de los profesores o los libros y panfletos que patrocinan estos grupos. Debemos suponer que las corporaciones y las familias acaudaladas creen que ejercen cierta influencia, porque siguen gastando millones de dólares en ellas. Estas organizaciones son sólo una parte del proceso de legitimación orientado hacia cuestiones específicas y al apoyo a la economía política general. Pero suelen ser una parte importante. Las elites corporativas no pueden esperar sentadas pensando que sus ideas recibirán apoyo. Tienen que esforzarse para conseguir ese respaldo y lo hacen por medio de una extensa red de organizaciones que van desde las salas de juntas de las corporaciones hasta el público en general.

Pero sí sabemos que los gabinetes de estrategia más conservadores y financiados por las corporaciones tienen más probabilidades que los grupos liberales o financiados por los sindicatos de ver sus opiniones expresadas en los medios de masas (Domhoff, 2002: 115). Los estudios muestran que los programas televisivos de noticias y debates, así como otros medios de comunicación, tienden más a entrevistar y presentar expertos que están a favor de las políticas gubernamentales de EE. UU.

El macroproceso de legitimación: conclusión

Sería incorrecto considerar el proceso de legitimación de los Estados Unidos como una mera conspiración. Desde luego que, entre bastidores, hay planes para inducir al público a aceptar lo que las elites hacen o planean hacer. Pero el proceso no suele llegar a ser lo que entendemos por conspiración debido a varias razones. Primera, a diferencia de lo que sucede en las sociedades totalitarias, el proceso *general* de legitimación en los Estados Unidos no está planeado de antemano. Existen planes sobre cuestiones y políticas específicas —mantener la aceptación pública de la intervención militar y económica en otros países, de determinadas políticas económicas en EE. UU., del uso de la energía nuclear, de políticas para paliar la contaminación, etc.—, pero tal planificación no suele estar coordinada.

Segunda, las elites no aceptan un plan general porque suele haber divisiones entre ellas. Un segmento de las elites puede estar más a favor de una política específica (por ejemplo, la intervención en el extranjero apoyada por multinacionales e industrias de la defensa), mientras que otro tiene menos interés en esa política o incluso se opone a ella. En esos casos, las elites compiten por la aprobación del público. Hay cuestiones en las que todas las elites están de acuerdo, como por ejemplo el beneficio privado y el apoyo a la política económica general, pero incluso en esas cuestiones pueden no estar de acuerdo en cómo deben defenderse sus planteamientos o en si necesitan defensa.

Tercera, en lo que se refiere a cuestiones específicas, el proceso de legitimación suele no llegar a ser lo que entendemos por conspiración, porque en su mayor parte no es secreto. La mayoría de la gente no es consciente de él, pero existe la posibilidad de obtener información de lo que están haciendo las organizaciones de elite. Hay casos de operaciones encubiertas, como el trabajo de la CIA para legitimar la política exterior o el de organizaciones corpora-

tivas secretas diseñadas para confundir a la opinión pública en determinadas cuestiones. Las elites hacen planes entre bastidores para manipular a la opinión pública. Pero, en general, el proceso no se puede describir como conspiración, aunque sea eficaz y el público no se percate de él.

Sería incorrecto suponer que las elites pueden hacer que cualquier cosa parezca legítima a los ojos de los que no pertenecen a ellas. Hay límites, aunque raramente están definidos con claridad y suelen ser cambiantes (Moore, 1978). Los límites los establecen ciertas fuerzas culturales e históricas que, sin embargo, están sujetas al cambio. Por ejemplo, a finales de los años sesenta y principios de los setenta hubiera sido difícil defender grandes rebajas de impuestos a las corporaciones y un considerable recorte del gasto social del Estado. Pero, como ahora sabemos, en la década de los ochenta se han establecido nuevos límites a este respecto, que han seguido vigentes durante los noventa. Una elite ilustrada aprende a trabajar con las fuerzas culturales e históricas a su favor. Cuando el público, por la razón que sea, parece estar maduro para el cambio, las elites estarán preparadas para introducir los cambios que desean e intentarán que parezca que esos cambios se introducen en beneficio de toda la nación.

Por último, debemos reconocer que no todo lo que hacen las elites necesita ser aceptado como legítimo. Por un lado, la mayoría del público suele no ser consciente de lo que están haciendo las elites. A este respecto, un público muy informado podría constituir una amenaza para las elites —aunque su retórica indique lo contrario—. Desde la perspectiva del egoísmo racional, el juego consiste en obtener tanta información del público como sea posible, sobre todo si la información puede ser polémica; y cuando el público presiona para obtener información, proporcionarle la menor información posible (Schattschneider, 1960).

Por otra parte, incluso teniendo el público conocimiento de una política contra la opinión pública, las elites podrán continuar con esa política si no existe un grupo de interés o movimiento social muy organizado para desafiarla. La tarea de las elites en este caso es impedir un desafío organizado desacreditando a sus adversarios, creando confusión y/o haciendo que se desvanezca la esperanza de que el cambio es posible.

Sin embargo, la mayoría del público se muestra indiferente ante las cuestiones a menos que perciba que le afectan mucho. Hemos estudiado pruebas que indican que el público en general está a favor de una mayor igualdad de la renta de la que existe. Pero una mayor igualdad de la renta beneficiaría más a los grupos relativamente menos poderosos y perjudicaría los intereses de los grupos relativamente poderosos, lo que quiere decir que a la mayoría de la población le es indiferente. Además, las elites pueden oponerse a los esfuerzos por reducir la desigualdad de la renta recurriendo a mecanismos procedimentales. Se puede presentar una ley en el parlamento para reducir la desigualdad de la renta, pero antes de que se apruebe (si es que se aprueba) sufrirá tantas modificaciones que los cambios introducidos la harán ineficaz.

En la segunda mitad de este capítulo hemos examinado cómo se puede mantener la legitimidad de determinadas políticas, de ciertas elites y de una forma concreta de economía política. Partiendo de una base psicosociológica de aceptación de la desigualdad en general, el sistema educativo, los medios de masas y determinadas organizaciones que moldean la opinión pueden trabajar para legitimar formas más específicas de desigualdad. El proceso general opera de la manera esbozada en la Figura 7.1. El truco de las elites es usar el proceso sociopsicológico de legitimación de manera ventajosa para ellas. Aprenden a aprovecharse de que el público acepta la desigualdad en sentido abstracto para conseguir que se acepte lo que hacen. Normalmente hacen esto consiguiendo que parezca que lo que hacen va en beneficio de los que no pertenecen a la elite y que sus contribuciones son mayores que las de otros.

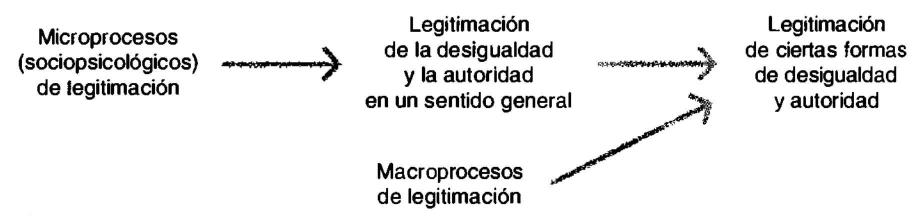


FIGURA 7.1
La interacción de los procesos micro y macro de legitimación.

Todo lo que hemos descrito en este capítulo implica que también puede darse un proceso de deslegitimación. El proceso de legitimación es un proceso constante que puede debilitarse o invertirse. La legitimación de la desigualdad y la estratificación en general es fácil de mantener (Mann, 1970; Della Fave, 1980); pero, como ya hemos señalado, hay al menos cuatro niveles de legitimación, y la deslegitimación en los niveles más bajos de abstracción puede coexistir con la legitimación en un nivel superior.

Por ejemplo, la incapacidad de las elites para mantener el orden social o el bienestar económico puede producir deslegitimación en niveles cada vez más altos (Mankoff, 1970; Della Fave, 1980). El desorden (político y/o económico) puede generar una pérdida de legitimidad de determinadas elites y sus políticas si no se corrige. Y, con el tiempo, si otras elites y otras nuevas políticas no pueden restaurar el orden, la economía política puede perder legitimidad y la población estará dispuesta a apoyar otro tipo de economía política (por ejemplo, el socialismo o el fascismo). Decimos que el desorden *puede* generar una pérdida de legitimidad porque, al menos durante un cierto periodo de tiempo, las elites tienen la opción de responsabilizar con eficacia del desorden a fuerzas exteriores. Tal vez sea ésta la razón de que las elites tiendan de forma natural a buscar chivos expiatorios.

Por lo general, la desigualdad se ha aceptado a lo largo de la historia. Pero no siempre es así, especialmente en niveles bajos de abstracción. Como vimos en nuestro análisis de la desigualdad en la historia de las sociedades humanas, de vez en cuando las elites son rechazadas, como también lo son determinadas formas de estratificación social. Hemos repetido varias veces que el grado de desigualdad es bastante alto en los Estados Unidos. Dado esto, la pregunta que se nos plantea no es por qué la gente no se rebela, sino por qué casi nunca lo hace. En este capítulo hemos intentado proporcionar algunas respuestas a la segunda pregunta.

RESUMEN

El tema de este capítulo es el proceso de legitimación, proceso por el que la naturaleza de la estratificación social y el grado de desigualdad de una sociedad se hacen legítimos o, al menos, relativamente aceptables para la población. El tema se divide entre el proceso sociopsicológico y el macroproceso. En lo que concierne al proceso sociopsicológico hemos examinado el modo en que se pueden manipular las normas de justicia distributiva, las autoevaluaciones y la ideología de la igualdad de oportunidades para mantener la aceptación de un cierto tipo de estratificación y desigualdad social. Por lo que respecta al macroproceso, nos hemos centrado en el modo en que la información sobre lo que existe en una sociedad legitimadora de la desigualdad se puede moldear mediante el sistema educativo, los medios de comunicación de masas y las organizaciones que influyen en la opinión, que a su vez pueden estar influidos de muchas maneras por las personas más ricas y poderosas de la sociedad.

PARTE CUARTA

ALGUNAS PAUTAS DE ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN EL MUNDO

8

EL SISTEMA DE ESTRATIFICACIÓN MUNDIAL: DOMINIO Y COMPETENCIA ENTRE LAS NACIONES DEL CENTRO

CONTENIDO DEL CAPÍTULO

CARACTERÍSTICA DEL SISTEMA DE ESTRATIFICACIÓN MUNDIAL 227
DESARROLLO DEL MODERNO SISTEMA MUNDIAL 231
UNA BREVE HISTORIA DEL CONFLICTO Y DE LA HEGEMONÍA DEL CENTRO 232
LA DESIGUALDAD ESTADOUNIDENSE Y EL FUTURO DEL CONFLICTO EN EL CENTRO 238
MODELOS CAPITALISTAS Y COMPETENCIA EN EL CENTRO EN EL SIGLO XXI 241
LA CLASE CORPORATIVA GLOBAL 243
RESUMEN 248

Como escribí en la introducción a este capítulo en la edición anterior, por muchos conceptos el mundo es un lugar diferente del que era cuando terminé aquella edición. En la edición previa me refería a los cambios acumulativos que se produjeron a raíz de la caída del comunismo en el mundo. En algunos aspectos, el mundo ha vuelto a cambiar después de los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001 contra Estados Unidos. Pero estos eventos también se pueden entender en parte como cambios derivados de otros que se han producido en el sistema mundial desde la Segunda Guerra Mundial y durante las décadas de los ochenta y noventa.

Mientras que otras naciones capitalistas industriales quedaron reducidas a cenizas tras la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos fue la única potencia capitalista que quedó en pie para defender los intereses capitalistas frente a los nacientes Estados comunistas. Luego, con la caída del comunismo a principios de los años ochenta, Estados Unidos quedó como la única superpotencia mundial. Esto significa que el mantenimiento del sistema de estratificación mundial depende de Estados Unidos y sus elites políticas y económicas, para sus propios intereses y los de sus aliados capitalistas de otras naciones ricas. Para entenderlo con claridad debemos reconocer que, igual que los conflictos internos de clases dentro de los Estados, que hemos estudiado en capítulos anteriores, existe un «conflicto de clases» internacional. Dentro del sistema de estratificación mundial hay naciones de «clase alta» que intentan mantener su ventaja, mientras, otras naciones de «clase baja» luchan para cambiar el sistema de estratificación y/o el lugar que ocupan en él. Por supuesto, esta situación da ventaja a los Estados Unidos y sus elites en los conflictos de clase internacionales del mundo. Estados Unidos y sus elites tienen mucho poder para proteger sus intereses y mantener su privilegiada posición. Sin embargo, hay efectos negativos, como los costes humanos y económicos de intentar ser la policía del mundo, así como los de ser objeto de ataques por parte de grupos enfadados por muchas circunstancias del mundo de hoy. Por ejemplo, una encuesta de opinión internacional realizada tres meses antes de los ataques del 11 de septiembre contra Estados Unidos reveló que la mayoría de los habitantes de países menos desarrollados culpaba a Estados Unidos de muchos males del mundo (*International Herald Tribune*, 20 de diciembre de 2001).

Empezaremos por examinar en este capítulo el sistema de estratificación mundial, o el moderno sistema mundial, para luego continuar con otros cuatro capítulos. El capítulo presente analiza primero la naturaleza y la historia de este sistema de estratificación mundial para luego examinar la competencia entre las naciones ricas del mundo durante los últimos 500 años, pero desde la perspectiva del presente. Como se ha mencionado en capítulos anteriores, veremos con más detalle por qué buena parte de la desigualdad y las diferentes oportunidades de vida para las distintas clases de los Estados Unidos se ven afectadas por este sistema de estratificación global.

En los siguientes capítulos, 9, 10 y 11, examinaremos el sistema de estratificación de la primera, la segunda y la tercera economía del mundo de hoy. Japón y Alemania difieren en importantes aspectos del líder capitalista del mundo, Estados Unidos. Veremos que su sistema político, económico y de estratificación genera ventajas y desventajas en la competencia global del siglo XXI. Y veremos también que sus diferencias tienen profundas consecuencias para el bienestar de los habitantes de Japón y Alemania cuando se comparan estos países con Estados Unidos.

Finalmente, en el último capítulo analizaremos la pobreza del mundo y el impacto del sistema de estratificación mundial en sus perspectivas de salir de la pobreza más absoluta. La teoría y la investigación sobre el moderno sistema mundial, junto a la protesta antiglobalización, sugieren que buena parte de la pobreza del mundo la provocan las acciones de las naciones ricas y sus empresas multinacionales para obtener beneficios. Como veremos, hay muchas evidencias que apoyan estas opiniones, pero, como siempre, el mundo es bastante más complejo. En comparación con los países menos desarrollados en Latinoamérica, África y Asia, descubriremos que los habitantes de esas regiones del mundo se ven afectadas de modo diferente por el moderno sistema mundial, mientras que algunas de las características clave de muchas naciones menos desarrolladas de Asia les permiten superar lentamente su pobreza.

Pero, antes de entrar en estos temas, sería útil revisar la historia reciente del mundo. Es necesario considerar estos eventos en perspectiva y de qué modo son eventos guiados por características del sistema de estratificación mundial, antes de poder examinar el moderno sistema mundial con detalle.

La caída del comunismo En los últimos 50 años ningún evento ha cambiado tan profundamente el mundo como la caída del comunismo a escala planetaria. Sucedió tan rápida e inesperadamente que pocas personas en aquel momento entendieron qué estaba pasando, o todas las consecuencias de la transformación.

El 19 de agosto de 1989 uno de los líderes del sindicato polaco Solidaridad (Tadeusz Mazowiecki) se convirtió en el primer ministro no comunista de un país de la Europa del Este desde la Segunda Guerra Mundial. Esto sucedió inmediatamente después de que el gobierno comunista de Polonia legalizara por primera vez el sindicato Solidaridad y dejara que participase en las elecciones nacionales. Los candidatos de Solidaridad consiguieron una mayoría de escaños en el parlamento polaco en esas elecciones nacionales de junio de 1989. Muchos de los candidatos de Solidaridad que ganaron habían estado hacía poco en la cárcel.

Luego, en noviembre y diciembre de 1989, ocurrieron muchos más acontecimientos de este tipo con tal velocidad que sorprendieron al mundo. El 10 de noviembre cayó el Muro de Berlín y dimitió el gobierno comunista de Alemania del Este; el 28 de noviembre dimitió el gobierno comunista de Checoslovaquia y cedió el poder al líder de la oposición Václav Havel; el 23 de diciembre una revolución popular provocó la caída del gobierno comunista en Rumania, y otros gobiernos comunistas de la Europa del Este prometieron reformas y programaron elecciones entre partidos. Luego, el 3 de octubre de 1990, se produjo la reunificación de Alemania, y Alemania del Este dejó de existir; la economía alemana se hizo más poderosa, algo que inquietó a algunos europeos.

Sin embargo, en esta cadena de sucesos, el acontecimiento más importante de todos ocurrió en 1991: de repente, la Unión Soviética dejó de existir. La caída del régimen dejó la región central de Rusia con un gobierno no comunista y muchos estados independientes que se habían desgajado de la vieja Unión Soviética. En el mundo sólo quedaba China como último gran país «comunista» relativamente estable; ahora bien, se trata de un país que durante la primera mitad de la década de los noventa ha experimentado el crecimiento económico más rápido, y lo ha hecho de una forma que, en lo fundamental, impide que sea calificado de comunista.

El resurgimiento de Asia Pero antes de que ocurriera todo esto las potencias occidentales se habían topado con la amenaza de Japón. Japón fue la primera y hasta ahora la única nación industrial avanzada del mundo con tradiciones y cultura asiáticas. Hasta hace poco tiempo la economía mundial había estado centrada en Europa. Es cierto que los Estados Unidos han dominado el siglo XX, pero esta potencia económica de Norteamérica era sólo una extensión del núcleo centrado en Europa que comenzó a formarse en el siglo XVI. Poca gente se percata, sin embargo, de que Asia representaba una gran parte de la economía mundial hasta fecha tan cercana como 1820 (Kristof y Wudunn, 2000:30). E incluso a pesar del profundo estancamiento de Japón desde principios de los años noventa en los albores del siglo XXI, el rápido crecimiento económico en otras naciones asiáticas significa que Asia volverá a representar una parte importante del PIB mundial dentro de pocos años (Frank, 1998).

Todo esto es importante no sólo porque Japón y otros países asiáticos se están convirtiendo en potencias económicas, sino por cómo lo están consiguiendo. Como veremos, de acuerdo con la mayoría de las teorías económicas, todas ellas procedentes de Occidente, Japón ni siquiera debería ser una potencia económica dominante (Fallows, 1994).

Desde la caída del comunismo y el despertar de Asia, el mundo parece mucho más complejo. Ya no valen las respuestas simples sobre el modo en que las sociedades deben organi-

zarse. En Occidente nos han dicho que el comunismo es malo y que el capitalismo, aunque no es perfecto, es, desde luego, «mejor». Esto parecía un tanto simple, y en cuanto a las sociedades comunistas de aquel tiempo, era difícil discutir la cuestión.

La competencia capitalista Sin embargo, ahora que el comunismo ha desaparecido en lo fundamental, hemos descubierto los capitalismos. Aunque se nos ha enseñado a pensar en términos de «ellos» —la Unión Soviética y sus aliados— y «nosotros» —todas las demás naciones industriales—, ahora descubrimos que esto ya no está tan claro. Las tres naciones industriales más grandes a finales del siglo XX, los Estados Unidos, Japón y Alemania, tienen formas muy diferentes de lo que solíamos entender por capitalismo democrático. Entre otras cosas, Japón tiene elites más influyentes y homogéneas que ningún otro país, y en muchos sentidos tiene menos democracia que las naciones industriales occidentales. Hay una economía planificada organizada por burócratas del gobierno y una elite corporativa unida en poderosos grupos monopolistas sin la propiedad familiar privada de los medios de producción que supuestamente es característica del capitalismo.

Alemania, la otra gran potencia económica, es quizá aún más diferente en comparación con los Estados Unidos. Desde la Segunda Guerra Mundial Alemania tiene un derecho laboral desarrollado —que incluye un Estatuto del Trabajo, las Leyes de Cogestión y poderosos consejos de trabajadores en todas las empresas— y sindicatos muy fuertes. Todo ello proporciona influencia a los trabajadores alemanes en la dirección y funcionamiento de las empresas, así como en la dirección de la economía en general. La mayoría de los capitalistas estadounidenses nos diría que esta situación no puede crear una economía competitiva poderosa. Sin embargo, tras la Segunda Guerra Mundial, Alemania se reconstruyó con estas leyes laborales y sus poderosos sindicatos hasta llegar a convertirse en la tercera gran potencia económica después de Japón y los Estados Unidos.

De hecho, en contra de lo que la mayoría de los estadounidenses podría pensar, los Estados Unidos son un país capitalista muy peculiar. Parte de su peculiaridad guarda relación con las características que se necesitaban para lograr la dominación económica a principios del siglo XX —espacio abundante, recursos baratos, una fuerza de trabajo motivada pero no ilustrada, y un grado mínimo de implicación gubernamental en la economía (Thurow, 1991)—. Hoy en día los Estados Unidos presentan mucha menos implicación gubernamental en la economía que Japón y la mayoría de los países europeos. Pero los Estados Unidos son también diferentes porque en ellos hay mucha más propiedad privada de acciones corporativas que en Japón y, sobre todo, que en Europa, donde los gobiernos poseen grandes porcentajes de las corporaciones. En comparación con Europa y Japón, en los Estados Unidos las leyes laborales son muy limitadas y, como veremos, los sindicatos sumamente débiles. Y, no menos importante, los Estados Unidos presentan un grado muy alto de desigualdad de la renta; de hecho, el mayor entre las naciones industriales, mientras el grado de desigualdad de Alemania figura entre los más bajos del mundo.

En la segunda mitad de la década de los noventa y a principios del siglo XXI, la economía estadounidense volvió a acelerarse con estrépito desde el relativo declive económico de los años setenta y ochenta. Buena parte de esta nueva competencia económica de EE. UU. con el resto del mundo guarda relación con los recortes de los salarios de sus trabajadores, las reducciones de los subsidios, el aumento de trabajadores temporales sin seguridad laboral, la jornada laboral más larga de las principales naciones industriales y, por supuesto, con un aumento de la desigualdad. En los primeros años del siglo XXI otras naciones industriales se ven presionadas a aceptar el nuevo desafío económico estadounidense. Como veremos, la principal cuestión que se plantean es si tendrán que competir con Estados Unidos recortando también los salarios y los subsidios y creando, así, más desigualdad en sus países.

Es probable que se intensifique la competencia económica a través de guerras comerciales a gran escala y que en esto consista la inercia futura. El conocimiento tecnológico, su apli-

cación y las formas más eficientes de organización socio-política-económica han adquirido la importancia que antes tenían las divisiones, los tanques y los acorazados a principios del siglo XX. Los sistemas de estratificación social son un aspecto central de estas formas diferentes de organización social (razón por la que tenemos que examinar EE. UU., Japón y Alemania en los siguientes capítulos).

La pobreza mundial Mientras ocurría lo que acabamos de señalar, el abismo entre los ricos y los pobres de este mundo se abría sin cesar. Una estimación del Banco Mundial señalaba: «Hacia 1820, las rentas per cápita eran bastante similares en todo el mundo y muy bajas, oscilando entre cerca de 500 dólares en China y el sur de Asia hasta 1.000-1.500 dólares en los países más ricos de Europa» (Banco Mundial, *World Development Report, 200/2001, 2000*: capítulo 3, pág. 45). Cuando empezó el siglo XXI, la renta per cápita anual de los habitantes de los países ricos, como Estados Unidos, era de 30.600 dólares, frente a los 500 dólares de numerosos países pobres, como Sierra Leona, Tanzania y Etiopía.* Cerca del 20 por 100 de la población mundial (aproximadamente 1.300 millones de personas) vivía con menos de un dólar al día al final del siglo XX. Casi la mitad de la población mundial (2.800 millones de personas) vivía con menos de 2 dólares al día. En otro informe, las Naciones Unidas señalan que el número de personas que viven con menos de un dólar al día ha aumentado directamente con la globalización de los años noventa (Naciones Unidas, *A Better World for All*, 2000; Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, *Overcoming Human Poverty*, 2000) Actualmente, el 20 por 100 más rico del mundo posee el 85 por 100 de la riqueza, mientras que el 20 por 100 más pobre posee el 2 por 100. En cuanto a la renta, el 20 por 100 más rico recibe 150 veces más que la renta del 20 por 100 más pobre. Tan sólo hace treinta años esta diferencia era de 60 a 1, en lugar de 150 a 1. Además, en 1998 la FAO estimó que hay en el mundo 800 millones de personas que padecen desnutrición crónica, y que otros 2.000 millones experimentan deficiencias cruciales en los nutrientes. UNICEF informa que la malnutrición es un factor que produce aproximadamente el 55 por 100 de las 12 millones de muertes evitables anuales entre niños menores de cinco años. «Para encontrar una enfermedad que mate esta cantidad de niños, los investigadores se tienen que remontar a la peste bubónica de la Edad Media, la llamada *muerte negra*» (*Los Angeles Times*, 16 de diciembre de 1997). Los ricos se enriquecen mientras los pobres se empobrecen no sólo en Estados Unidos; aún lo hacen más a escala mundial (Korzeniewicz y Moran, 1997).

Las causas de la Primera y la Segunda Guerra Mundial, la caída del comunismo, la competencia entre las potencias económicas mundiales, el aumento constante de la desigualdad en Estados Unidos, e incluso los ataques terroristas contra los países ricos..., todos esos eventos de las últimas décadas no se pueden entender con claridad sin hacer referencia al sistema de estratificación global que solemos denominar **moderno sistema mundial.** Es el momento de analizar la teoría y la investigación del moderno sistema mundial con más detalle antes de regresar a estos temas y seguir con el libro.

CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA DE ESTRATIFICACIÓN MUNDIAL

Inmediatamente después de que las primeras sociedades industriales arraigaran en la decadencia del feudalismo occidental, se produjo, sin lugar a dudas, un aumento de la conciencia

* Banco Mundial, *World Development Report, 2000/2001*, 2000: 274-275. Adviértase que estas cifras están calculadas con el nuevo índice de paridad del poder adquisitivo, que tiene en cuenta con mayor precisión los bajos precios de las necesidades básicas en los países pobres en comparación con los países ricos de Norteamérica, Europa y Japón. Utilizando las medidas estándar de la renta per cápita, hay docenas de países que figuran con una renta per cápita anual de 200 y 300 dólares.

de que las diferentes naciones estaban cada vez más ligadas por medio del intercambio económico. Pero el alcance de estos lazos económicos aumentó más rápidamente que la plena conciencia de su importancia. En las obras pioneras de economistas como Adam Smith, por ejemplo, el reconocimiento de su importancia no era total. A mediados del siglo XIX, Karl Marx habló sobre el desarrollo del capitalismo a escala mundial (véase Chase-Dunn, 1975:721-722; 1989), pero dejó a Lenin (1965) la tarea de explicar cómo dominarían las naciones capitalistas avanzadas, quien la realizaría cerca de 50 años más tarde. Pero la obra de Lenin sobre el imperialismo aún era incompleta en muchos detalles. No sería hasta después de mediados del siglo XX cuando comenzó a surgir abundante literatura sobre lo que conocemos como sistema de estratificación mundial. En efecto, en las últimas dos décadas se ha reconocido plenamente y en toda su magnitud la existencia de lo que comúnmente se ha dado en llamar «globalización». Y aunque se suele exagerar la magnitud y la velocidad de la globalización, hay abundantes datos que indican la propagación de la globalización económica y cultural, un proceso que incluye ya a los pueblos más alejados y aislados del mundo en el sistema de estratificación mundial (Chase-Dunn, Kawano y Brewer, 2000; Held *et al.*, 1999).

Para comprender la naturaleza básica del sistema de estratificación mundial, debemos comenzar por reconocer la división internacional del trabajo. A diferencia de la visión tradicional de que los sistemas económicos se corresponden con fronteras nacionales o políticas, una división económica del trabajo atraviesa estas fronteras y agrupa todos los territorios nacionales dentro de un sistema económico mundial (véase Wallerstein, 1974:348-349). Snyder y Kick (1979:1099-1100) resumen tres puntos principales de la perspectiva del sistema mundial:

> Primero, el sistema mundial es el punto de vista apropiado de la orientación conceptual. El comportamiento y las experiencias de sus unidades geopolíticas constituyentes dependen fundamentalmente de los rasgos del sistema en su conjunto (v.g., una economía mundial capitalista) que reflejan la existencia de vínculos transnacionales. Segundo, el moderno sistema mundial está formado por tres posiciones estructurales: centro, semiperiferia y periferia. Tercero, estas denominaciones no son sólo descriptivas. Indican la división internacional del trabajo en la que el centro está ligado a la periferia (y semiperiferia) de una manera dinámica y explotadora.

Más tarde nos explayaremos sobre las posiciones estructurales (centro, semiperiferia y periferia) del moderno sistema mundial. Pero ahora es necesario subrayar las implicaciones más importantes de este sistema mundial para comprender la estratificación mundial. En capítulos anteriores hemos mostrado la ubicación de la estructura de propiedad capitalista y la división ocupacional del trabajo (junto a la estructura de poder burocrático) dentro del sistema de estratificación social. Entre las consecuencias de la interacción entre las relaciones de propiedad y las ocupacionales, están las siguientes:

1. Existen clases bastante diferentes en relación con las divisiones objetivas derivadas de la posesión de los medios de producción y la posición en la estructura ocupacional.
2. Existe una clase alta que posee y/o controla los medios de producción y una clase trabajadora que carece de propiedad y realiza tareas ocupacionales para los propietarios. Entre estas dos clases encontramos una clase media con escasa o ninguna propiedad de medios de producción, pero con posición ocupacional alta.
3. La distribución de los recursos valorados se basa en buena medida en estas posiciones de clase.
4. Existe una dinámica de conflicto de clase y cambio basada en la distribución desigual de las recompensas en el sistema de clases.
5. Por último, existen varios mecanismos para mantener la posición privilegiada de los que están en la parte alta del sistema de estratificación.

El punto clave es que, una vez que reconocemos que existen relaciones de propiedad capitalista y una división ocupacional del trabajo *más allá de las fronteras nacionales,* también debemos reconocer que existe un *sistema de estratificación mundial* con características similares a las cinco que acabamos de enumerar. Sin embargo, la unidad de análisis principal ha pasado de ser las clases dentro de las naciones a las naciones, que son, en muchos aspectos, como las clases (véase Wallerstein, 1974:351; Rubinson, 1976; Chirot, 1977:8). Pero no hay que olvidar que dentro de cada país siguen existiendo divisiones de clase con diferentes intereses respecto a esos vínculos internacionales. Vamos a examinar las tres principales posiciones de clase en el sistema de estratificación mundial.

Podemos considerar que las **naciones centrales** son semejantes a las clases altas (para las características de los tres tipos, veáse Wallerstein, 1974:349-351; Chirot, 1986; Chase-Dunn, 1989; Bornschier y Chase-Dunn, 1985; Bornschier, 1995). Las naciones centrales están económicamente muy diversificadas, son ricas y poderosas (económica y militarmente). Están altamente industrializadas y especializadas en la información, las finanzas y las industrias de servicios, y producen para la exportación bienes manufacturados más que materias primas. También presentan una estructura ocupacional más compleja y menos desigualdad de la renta en comparación con las demás naciones a excepción de los Estados Unidos. Además, estas naciones centrales tienen instituciones públicas relativamente más complejas y sólidas que contribuyen a la dirección de los asuntos económicos interiores y exteriores. Por último, poseen muchos medios para influir en las naciones no centrales, pero son relativamente independientes del control exterior (la Tabla 8.1 muestra varios ejemplos de estas naciones).

Las **naciones periféricas** se asemejan a la clase trabajadora o baja. Las naciones periféricas son las que están económicamente menos diversificadas. Suelen depender de un tipo de actividad económica, como la de extraer y exportar materias primas a las naciones centrales. Estas naciones son relativamente pobres desde el punto de vista económico, tienen menor división del trabajo y un alto grado de desigualdad de la renta. Normalmente existe en ellas un gran abismo entre las elites acaudaladas y la masa de gente pobre del país. Estas naciones tienen instituciones públicas relativamente débiles y están fuertemente influidas por las naciones extranjeras (tanto económica como militarmente).

TABLA 8.1
EJEMPLOS DE NACIONES CENTRALES SEMIPERIFÉRICAS Y PERIFÉRICAS DEL SISTEMA MUNDIAL, AÑOS NOVENTA*

Centro	**Semiperiferia**	**Periferia**
Estados Unidos	México	Chad
Japón	Argentina	Uganda
Alemania	Sudáfrica	Marruecos
Países Bajos	Irlanda	Panamá
Reino Unido	Chile	Bolivia
Francia	Tailandia	Filipinas
Italia	Taiwán	El Salvador
Canadá	India	Haití
Austria	Paquistán	República Dominicana

*Esta tabla es una lista representativa de la posición estructural de algunas naciones en la década de los noventa en el sistema mundial, basada en los datos más antiguos de la investigación de Snyder y Kick (1979) sobre una lista más completa de 118 naciones. La lista parcial de naciones de esta tabla procede del estudio de Snyder y Kick basado en las relaciones comerciales, intervenciones militares y relaciones diplomáticas y tratados como indicadores de posición en el sistema mundial.

Las naciones **semiperiféricas** son las que se ubican en una posición intermedia entre el centro y la periferia, como la clase media. Éstas son naciones encaminadas hacia la industrialización y una economía diversificada. Pueden también ser consideradas a medio camino entre las naciones periféricas y semiperiféricas por lo que respecta a la fuerza del Estado, a su estructura ocupacional, su riqueza nacional y su desigualdad de la renta. Dicho en pocas palabras, «mientras son más débiles que las sociedades centrales, están intentando superar su debilidad y no están tan sometidas a la manipulación exterior como las sociedades periféricas» (Chirot, 1977:13).

Merece la pena hacer hincapié en que el sistema de estratificación mundial es un tipo de sistema de clases basado en la relación de una nación con las fuerzas mundiales de producción. La posición de clase en el sistema mundial se define con respecto a: 1) el concepto de clase de Marx (propiedad frente a no propiedad de los medios de producción); y 2) el concepto de clase de Weber, que, además de la propiedad, acentúa las relaciones de intercambio económico y el nivel de cualificación ocupacional en el proceso de producción.

Las naciones centrales (a través de sus corporaciones más importantes) poseen y controlan los medios de producción del mundo y realizan las tareas de producción de alto nivel (por ejemplo, la compleja producción industrial de coches, ordenadores, aviones y equipamiento electrónico). Las naciones periféricas poseen una porción muy pequeña de los medios de producción del mundo (aunque estén situados en las naciones periféricas) y proporcionan el trabajo menos cualificado, como, por ejemplo, el de extraer materias primas (que normalmente se exportan a las naciones centrales para procesarlas como productos acabados). Y las naciones semiperiféricas están en una posición mixta o intermedia en el sistema de producción mundial.

Al igual que un sistema de clases dentro de una nación, las posiciones de clase en relación con el sistema económico mundial generan una distribución desigual de las recompensas o recursos. Las naciones centrales o de clase alta reciben la mayor porción del excedente de producción, mientras que las periféricas reciben la menor. Además, debido al poder económico de las naciones centrales, éstas suelen poder comprar a bajo precio materias primas y otros productos a las naciones no centrales mientras les exigen precios altos por sus exportaciones. Chirot (1986) enumera los cinco beneficios más importantes que obtienen las sociedades centrales de su dominación sobre la periferia: 1) acceso a una gran cantidad de materias primas; 2) fuerza de trabajo barata; 3) enormes ganancias procedentes de inversiones directas de capital; 4) un mercado para la exportación; y 5) trabajo profesional cualificado debido a la emigración de personas desde las naciones no centrales a las centrales.

Para las naciones no centrales y sobre todo para las periféricas existe un intercambio desigual o una relación de explotación con las naciones dominantes del centro. Podría parecer (como mantiene la ideología de las naciones centrales) que las naciones periféricas se benefician de su relación con las naciones centrales. Por ejemplo, las naciones periféricas obtienen un mercado para sus materias primas, ayuda militar, fábricas construidas (y poseídas) por las corporaciones multinacionales del centro que proporcionan trabajo a su pueblo, así como equipamiento técnico y expertos: todo aquello que podría impulsar un mayor desarrollo económico en las naciones pobres.

Sin embargo, aunque es posible que las naciones periféricas obtengan ciertos beneficios de las centrales, la influencia general de la dominación central suele perjudicar el bienestar económico y político de los pueblos de las naciones periféricas, sobre todo a largo plazo. Ciertamente hay diferencias entre las naciones no centrales, en especial entre las naciones no centrales asiáticas y las sudamericanas y africanas. Más adelante examinaremos buena parte de las pruebas que lo revelan. Pero primero nos ocuparemos de cómo se desarrolló este sistema.

Debemos terminar este epígrafe sobre las características básicas del moderno sistema mundial volviendo a subrayar la importancia de los factores económicos en los conflictos y los cambios que se han producido en este sistema mundial. En su influyente libro *The Clash of Civilizations and Remaking of World Order*, Samuel Huntington (1996) ha afirmado que las divisiones entre las civilizaciones vuelven a cobrar importancia después de la caída de la vieja Unión Sovié-

tica y el final de la guerra fría. Sin duda estos lazos entre las civilizaciones son importantes en la configuración de las alianzas entre las naciones. La mayoría de las principales naciones tiene viejos lazos culturales con la civilización occidental/cristiana, la islámica, la cristiana ortodoxa, la budista/asiática o la hindú, por nombrar algunas de las más importantes. El apoyo continuado de Rusia, a finales de los noventa, a los serbios de la antigua Yugoslavia, a pesar de las atrocidades que cometieron contra musulmanes, croatas, albaneses y otros, se puede entender mejor si atendemos a los viejos lazos cristianos-ortodoxos entre Rusia y Serbia. Sin embargo, aunque estos lazos son importantes, una cuestión que también lo es para el moderno sistema mundial es que las fuerzas económicas son todavía muy relevantes, y lo son cada vez más para lo que sucede con las naciones y los habitantes del mundo de hoy.

DESARROLLO DEL MODERNO SISTEMA MUNDIAL

Antes de nada debemos señalar que Wallerstein (1974, 1980, 1989) ha afirmado que en nuestra historia sólo han existido dos tipos de sistemas mundiales. El primero, llamado *imperio mundial,* ha existido en varios periodos de la historia del mundo. Aunque nunca llegasen a abarcar un área tan grande del mundo como el actual *sistema económico mundial* (por usar el término de Wallerstein), esos imperios mundiales abarcaron extensas partes del mundo —por ejemplo, el Imperio romano, el Imperio del cercano oriente de Alejandro Magno y, mucho antes, los imperios egipcio y babilonio.

La principal diferencia entre un imperio mundial y una economía mundial es que el objetivo principal del primero es tanto la dominación política como la económica (véase Wallerstein, 1974:60). Como escribe Chirot (1977:20), «en los imperios clásicos, una elite política, opuesta a una elite económica, dominaba la política. Esa elite estaba formada por soldados, por emperadores en busca de la gloria y por funcionarios religiosos instruidos pero con mentalidad anticomercial». En cambio, las elites centrales del moderno sistema mundial son elites económicas preocupadas por los *beneficios* económicos. En el moderno sistema mundial, un país sometido no suele estar totalmente controlado por las elites centrales, ni ocupado por un ejército extranjero ni obligado a pagar impuestos al país dominante. Todo esto es bastante ineficaz en términos del objetivo que persiguen las elites centrales dominantes, que es obtener beneficios.

La diferencia entre el imperio mundial y el moderno sistema mundial es también importante para comprender el *desarrollo* del moderno sistema mundial. Cuando hacia 1450 se dieron las condiciones para que se estableciera el moderno sistema mundial, España y Portugal tomaron la delantera. Fueron los primeros que establecieron grandes colonias en ultramar y exploraron el mundo en busca de nuevos territorios. Pero España y Portugal perdieron pronto su liderazgo, que pasó a ser ocupado por Inglaterra, los Países Bajos y Francia. Eso sucedió principalmente porque estas últimas naciones aprendieron una lección que no llegaron a aprender España y Portugal: era demasiado caro dominar política y militarmente un elevado número de países del mundo (Wallerstein, 1974:157-179; Chirot, 1977:19-20). En suma, España y Portugal se expandieron en exceso y perdieron su posición de poder en el moderno sistema mundial.

Esto no significa que algunos países centrales del moderno sistema mundial de hoy en día no intenten ejercer un poderoso dominio sobre las naciones periféricas y controlarlas como si fueran sus colonias. Entre el control que un país dominante intenta ejercer en un imperio mundial (por ejemplo, el Imperio romano) y en el moderno sistema mundial, la diferencia es cuestión de grado. La investigación de Boswell (1989) sobre las tendencias históricas del sistema mundial desde el siglo XVII ha mostrado que hay cierta variedad entre la cantidad de control que se ejerce sobre las naciones periféricas y la colonización. Boswell (1989) descubrió que cuando se expande la economía mundial y las naciones centrales experimentan prosperidad económica, existe menos colonización, lo que significa que las naciones centrales no intentan ejercer

ucho control sobre «sus naciones periféricas». Pero durante periodos de recesión económica ıtas naciones centrales suelen intentar ejercer un mayor control colonial para evitar que otras ıciones centrales tengan relaciones económicas con sus «naciones periféricas».

REVE HISTORIA DEL CONFLICTO Y DE LA HEGEMONÍA EN EL CENTRO

a hemos señalado que el moderno sistema mundial es en muchos sentidos semejante a un siste- ıa de estratificación internacional, donde existe un conflicto de intereses opuestos muy parecido conflicto de clase. Ese conflicto se centra sobre todo en los intereses diferentes de las naciones cas y pobres, pero también se hace patente entre las propias naciones centrales. Es necesario ıbrayar que no todas las naciones centrales son iguales en términos de riqueza y poder y que los ocesos de cambio en este moderno sistema mundial generan alteraciones continuas en las for- ınas de las naciones centrales. Esto genera conflicto entre las naciones centrales, sobre todo con specto a sus diferentes pretensiones de hegemonía en las zonas periféricas del mundo.

Estudiaremos brevemente la historia del conflicto entre las naciones centrales, algunas ɔnsecuencias de este conflicto para el surgimiento y la caída de naciones centrales y algu- ɔs principios políticos y económicos que Wallerstein y otros creen que están detrás de los ımbios en el moderno sistema mundial. Y, en relación con lo anterior, estudiaremos la posi- ón actual de los Estados Unidos en el moderno sistema mundial junto al relativo declive conómico y la desigualdad creciente de este país.

Desde que nació el moderno sistema mundial, siempre ha existido una serie de naciones cen- ales que compiten entre ellas por la dominación económica, la hegemonía sobre las naciones peri- éricas y el acceso a los recursos mundiales. A veces el conflicto es más abierto y letal, y se produ- en cambios en las alianzas a medida que las naciones intentan ocupar posiciones mejores en el roceso del conflicto en el centro. Otras veces una nación central alcanza, aunque no por mucho empo, una clara dominación económica sobre otras naciones centrales en el sistema mundial.

Wallerstein (1980) considera que una nación central domina a las demás cuando tiene un derazgo simultáneo en tres dimensiones económicas durante un largo periodo de tiempo. n primer lugar, es importante *la dominación en la productividad*. La nación que domina la roductividad elabora productos de alta calidad y a bajo precio en comparación con otras aciones. En segundo lugar, la dominación en la productividad puede llevar a *la dominación ı el mercado*. En esta situación la balanza comercial se inclina hacia la nación dominante ɔrque hay más naciones que compran los productos de la nación dominante que los que ésta ɔmpra de aquéllas. En tercer lugar, la dominación en el mercado puede llevar a *la domina- ión financiera*. Con una balanza comercial favorable llega más dinero a la nación del que ıle de ella. Los banqueros de la nación dominante suelen convertirse en banqueros del mun- ɔ con un mayor control de los recursos financieros mundiales.

Cuando una nación alcanza estas tres formas de dominación económica es muy proba- le que consiga también dominación militar. Con una sólida base económica y con intereses gados a un statu quo mundial que merece la pena mantener, las naciones centrales domi- antes suelen construir un ejército poderoso. Sin embargo, debemos resaltar que durante el ıoderno sistema mundial actual ningún país ha podido utilizar la fuerza militar como *medio ara obtener* dominación económica. De hecho, todas las naciones centrales que previamente an sido dominantes lograron la dominación económica con niveles relativamente bajos de asto en defensa en su ascenso hacia la cima, y perdieron capacidad de dominación econó- ıica con su posterior expansión militar (Kennedy, 1987).

Desde que comenzara a existir el moderno sistema mundial en los siglos XV y XVI, afir- ıa Wallerstein (1980), ha habido sólo tres periodos breves en los que una nación central lle- ó a la cima, y cada periodo duró menos de 100 años. El primer país que logró una clara domi-

nación fue Holanda en el siglo XVII. Como hemos señalado antes, España y Portugal intentaron alcanzar esta posición dominante, pero fracasaron porque se expandieron en exceso y adquirieron demasiados compromisos militares y territorios coloniales (Kennedy, 1987:47-48). Sin embargo, en el siglo XVII los holandeses lograron esta dominación una vez que su revolución política instauró un Estado modernizado que apoyaba a los capitalistas, un nuevo sistema financiero que algunos historiadores califican de «revolucionario» (Kennedy, 1987:76), así como el desarrollo de nuevas tecnologías, sobre todo en la industria de la construcción de barcos (Chirot, 1986:36). La industria naviera holandesa también contribuyó a fomentar la dominación económica porque aumentó la exportación a otras naciones, y la flota holandesa proporcionó una ventaja en la carrera por las colonias (Wallerstein, 1974; Kennedy, 1987:67-86).

No obstante, cuando llegaron a ser la nación central dominante los Países Bajos, pusieron en marcha un proceso que finalmente les condujo a un relativo declive económico. Primero, otras naciones copiaron los nuevos métodos de producción y banca ideados por los holandeses. Con métodos de producción aún más novedosos que los de los holandeses, y con el conocimiento de lo que originalmente funcionó y no funcionó en Holanda, otras naciones en vías de industrialización comenzaron a desafiar la dominación económica holandesa, sobre todo Inglaterra y Francia. La dominación en la productividad de los Países Bajos también disminuyó con el aumento de su nivel de vida, una consecuencia de su estatus central dominante. Este nivel de vida relativamente alto propició un aumento de los costes de producción, lo que hizo menos competitivos sus productos (véase Wallerstein, 1980:268-269). Una vez perdida la dominación en el área de la productividad, pronto perdió la dominación en el área del comercio. Y con la pérdida de dominación en el ámbito del comercio se erosionó también la dominación financiera.

Aunque los Países Bajos seguían teniendo poder financiero, sus banqueros, en busca de inversiones lucrativas, se marcharon del país en mayor medida que en el pasado. Con el desarrollo de otras naciones industriales, los banqueros holandeses descubrieron en ellas un potencial mayor para obtener ganancias, y el flujo de las inversiones de capital cambió y se dirigió sobre todo a Inglaterra (Kennedy, 1987:81). Este flujo de salida de la inversión de capital dañó aún más la posición económica de los holandeses, si bien supuso un aumento de las ganancias para sus banqueros.

Con el relativo declive de los holandeses a finales del siglo XVII aumentó el conflicto entre las naciones centrales. Siempre había habido guerras entre las naciones centrales, pero en ese momento: 1) se redujo el poder de los holandeses para mantener el orden mundial; y 2) otras naciones lucharon por obtener ventajas para alcanzar el liderazgo de los holandeses. Las dos naciones principales de este conflicto, cuando Holanda perdió su posición, fueron Francia e Inglaterra. Los holandeses habían luchado a menudo contra los británicos, pero a principios del siglo XVIII se convirtieron en sus aliados. Fue la inversión holandesa en Inglaterra lo que hizo que este país avanzara en las áreas de la productividad y el comercio, y fue el apoyo militar holandés lo que ayudó a los ingleses a derrotar a Francia.

Sin embargo, debemos señalar también que lo que perjudicó a los franceses fue su estructura política obsoleta y su rígido sistema de estratificación dominado por la vieja aristocracia agraria. Los holandeses habían experimentado en la década de los sesenta la primera «revolución burguesa», algo que les proporcionó más independencia de los Habsburgo de España y que tuvo como resultado el establecimiento de un nuevo sistema político que apoyó a la nueva clase capitalista (Wallerstein, 1974:181). La clase capitalista en Inglaterra logró dominar a la vieja aristocracia terrateniente hacia principios del siglo XVIII, aunque esto sucedió con mayor lentitud y durante un periodo de tiempo más largo que en los Países Bajos. Pero en Francia la revolución burguesa de 1789 llegó demasiado tarde como para alcanzar la dominación en la nueva era del mundo moderno y la competencia capitalista (Skocpol, 1979). Antes de 1789 la vieja aristocracia terrateniente aún dominaba el gobierno francés y se opo-

nía a la introducción de reformas en materia de política económica y financiera que podrían haber hecho que su economía fuese más competitiva con Inglaterra.

Con la dominación británica durante el siglo XIX sobrevino de nuevo una relativa estabilidad en el sistema mundial. Fue un periodo de expansión británica por todo el mundo, mediante la cual obtuvo muchas colonias en Asia, Africa y el Nuevo Mundo. Pero siguiendo la pauta anterior de los holandeses, los británicos también cayeron en un relativo declive económico. Su sistema colonial, extremadamente grande, sobrecargó al ejército británico, cuyo coste también contribuyó a su decadencia económica. Así, como los holandeses, los británicos lograron una clara dominación sobre el sistema mundial durante un periodo de tiempo relativamente corto, desde aproximadamente 1815 hasta la década de 1870 (Kennedy, 1987:226).

Al igual que ocurrió en el siglo XVIII, cuando Inglaterra perdió su posición dominante sobrevino de nuevo un gran conflicto entre las naciones del centro. Esta vez Gran Bretaña y Francia se aliaron, y Alemania y más tarde Japón e Italia representarían la nueva amenaza a su hegemonía en el mundo. Entre las naciones industriales, Alemania y luego Japón e Italia fueron países tardíos por lo que respecta a su desarrollo. Fue la unificación de Alemania e Italia a finales del siglo XIX lo que propició el ascenso de estas dos naciones, y en Japón la Restauración Meiji, que comenzó en 1864, llevó a la industrialización (como veremos en el Capítulo 10).

Sin embargo, en el moderno sistema mundial de 1900 había una gran diferencia en comparación con el de 100 o 200 años antes. Todas las naciones centrales tenían bajo su dominación la mayoría de las áreas periféricas del mundo (Chirot, 1986). A principios del siglo XIX el viejo centro de Europa proclamaba tener el 35 por 100 del territorio del mundo, mientras que en 1914 decía tener un 85 por 100 del territorio del mundo (Kennedy, 1987:150). Esto suponía que si una nueva nación central quería áreas periféricas para explotar y extraer recursos económicos como habían hecho los franceses, los holandeses y los británicos, debían dirigir su mirada hacia las naciones centrales. Y esto es lo que empezaron a hacer los alemanes, los italianos y los japoneses en la primera mitad del siglo XX, preparando así el camino a la Primera y a la Segunda Guerra Mundial.

Así como a finales del siglo XIX los alemanes, los italianos y los japoneses estaban en vías de alcanzar un estatus central en el sistema mundial, los Estados Unidos también se encontraban en esa misma situación. La derrota del sur agrícola en la Guerra Civil americana dio más poder a las elites industriales del norte, quienes tuvieron la oportunidad de presionar al gobierno para establecer políticas que propiciaban la expansión industrial. Además, los banqueros británicos de la época estaban dirigiendo más inversiones de capital hacia los Estados Unidos debido al relativo declive de la economía británica (como los banqueros holandeses cuando comenzó su decadencia). Y, al igual que los holandeses y los británicos en el momento de su ascensión a la posición de dominación central, los Estados Unidos tenían un presupuesto militar muy pequeño en comparación con los de las demás naciones industriales (Kennedy, 1987:248).

Fue la entrada de Estados Unidos en la Primera y la Segunda Guerra Mundial lo que hizo que los aliados ganaran a Alemania y luego a Italia y Japón. Un factor clave de la victoria aliada en la Segunda Guerra Mundial fue la pronta captura de la máquina de codificación secreta que habían desarrollado los alemanes y luego dejaron a Japón. Así, los ejércitos de EE. UU. y Gran Bretaña pudieron conocer de antemano los movimientos militares de Alemania y luego de Japón (excepto la importante batalla de las Ardenas en diciembre de 1944; véase Winterbotham, 1974). Pero fue la capacidad industrial de los EE. UU. durante la Segunda Guerra Mundial el factor más importante que llevó a derrotar a los alemanes, italianos y japoneses. En 1943 los Estados Unidos producían equipamiento militar a un ritmo pasmoso. Por ejemplo, fabricaban un avión cada cinco minutos y un barco al día (Kennedy, 1987:355).

Después de la Primera Guerra Mundial los Estados Unidos comenzaron a ocupar el puesto de Inglaterra como nueva nación central dominante. Pero con Europa y Japón en ruinas después de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos tuvo la oportunidad de dominar el moder-

no sistema mundial más que cualquier otra nación en la historia del sistema. Por ejemplo, inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial sólo los Estados Unidos daban cuenta de casi la mitad de toda la producción industrial del mundo, suministraban un tercio del total de exportaciones y poseían dos tercios de la oferta de reservas de oro del mundo (Kennedy, 1987:358). Junto a esta dominación económica, los Estados Unidos lograron la dominación militar convirtiéndose en «la policía del mundo» al proteger las áreas periféricas que sus elites económicas y las de sus aliados capitalistas del mundo consideraban importantes (Kolko, 1988).

La competencia en la posguerra: auge y caída de la Unión Soviética En la nueva situación conocida como guerra fría, los Estados Unidos se convirtieron en «la policía del mundo» para sus aliados capitalistas. De común acuerdo, las fuerzas americanas y las británicas se reunieron en Berlín y dividieron Alemania por la mitad: los estadounidenses, los británicos y los franceses ocupaban Europa Occidental, y los soviéticos, la Europa del Este. Al término de la Segunda Guerra Mundial, la Unión Soviética también se movió rápidamente y tomó regiones del noreste de Asia tras la derrota japonesa. Pero los soviéticos tenían en mente crear una nueva alianza contra el bloque capitalista del centro después de la Segunda Guerra Mundial. La competencia entre naciones centrales del moderno sistema mundial entró en una nueva fase.

Aunque la Revolución Rusa de 1917 representa un momento histórico fascinante que merece la pena estudiar a fondo, nos ocuparemos sólo brevemente de ella. La deliberada pretensión de Lenin, Stalin, Trotsky y otros bolcheviques era crear un estado comunista donde no existiera la propiedad privada de los medios de producción. Pero la historia no se hace sólo con la intención consciente de los líderes. Antes de la revolución de 1917, Rusia era un país bastante atrasado que luchaba por modernizarse e industrializarse. Alejandro II fue quien dio el primer impulso a la industrialización en la década de los sesenta; aunque logró algunos adelantos, Rusia seguía estando a la zaga de la mayoría de los países europeos, y buena parte de su capacidad industrial dependía del extranjero (Crankshaw, 1976:218; Salisbury, 1977:115-119; Skocpol, 1979; Kennedy, 1987:233-234). Tenía un sistema económico débil para competir con los países extranjeros, y esa debilidad, combinada con las consecuencias de la Primera Guerra Mundial, provocó la caída del gobierno del Zar ante las masas enfurecidas en febrero de 1917 (Skocpol, 1979). Lenin y su partido no tomaron parte directa en la caída, pero se organizaron para recomponer sus restos en la revolución de Octubre de 1917 (Payne, 1964; Keep, 1978; Solzhenitsyn, 1976).

El estado comunista pudo crearse debido en parte a la ausencia de una clase capitalista fuerte (Moore, 1966), y se necesitó una industrialización forzosa para que el estado sobreviviera frente a las amenazas internas y externas (Skocpol, 1976, 1979:215). Rara vez se ha producido una revolución que tuviera como consecuencia esa enorme ruptura con el pasado (Skocpol, 1979:206), pero incluso en Rusia las viejas tradiciones contribuyeron a moldear el futuro. Y esas viejas tradiciones consistían en un estado autoritario, una poderosa policía secreta y la existencia de campos de trabajos forzosos (Crankshaw, 1976:63-69). Hay abundantes pruebas (véase Fischer, 1982) de que, antes de morir, poco después de la revolución, Lenin intentó detener el poder de una burocracia centralizada (y a Stalin en particular). Pero, por supuesto, fracasó (Payne, 1964; Ulam, 1973:217; Howe, 1978:86). Una de las razones que explica los resultados de la revolución la podemos encontrar en las fuerzas históricas arraigadas en el antiguo régimen (Skocpol, 1976:284): fueron esas fuerzas, junto a la Guerra Civil y a la invasión militar de Occidente, las que produjeron una burocracia autoritaria centralizada que controlaba los medios de producción. Por decirlo con nuestros términos, se fundieron la estructura de la autoridad política y la estructura de la propiedad.

Con la industrialización forzosa iniciada por Stalin a finales de los años veinte, la Unión Soviética logró una industrialización rápida hasta situarse en segundo lugar en su PIB, des-

pués de EE. UU., en los primeros años de la guerra fría. Sin embargo, en la década de los noventa la Unión Soviética sorprendió al mundo al hundirse y poner fin simbólico a la guerra fría justo antes de que comenzara el nuevo siglo. Nadie predijo cuándo se produciría el colapso. Pero, con la perspectiva que nos da el tiempo, podemos comprobar que la caída de la Unión Soviética no es un acontecimiento raro ni nuevo en el moderno sistema mundial.

De un modo muy semejante a cuando Francia y Gran Bretaña se enfrentaron en guerras y compitieron económicamente durante el siglo XVIII, la economía soviética se debilitó debido a la competencia militar con los Estados Unidos. Recordemos que los holandeses, británicos y estadounidenses tenían todos bajos presupuestos para la defensa cuando comenzaron su ascensión hasta convertirse en naciones centrales dominantes: el poder militar se alcanza después. Los soviéticos, por otra parte, intentaron alcanzar la dominación en el moderno sistema mundial a través del poder militar sin lograr establecer primero una base económica para hacerlo.

El «castillo de naipes» que una vez fue el bloque soviético de la Europa del Este cayó también. Por el estudio de los movimientos sociales, las revoluciones y la violencia política sabemos que esos acontecimientos no se producen sólo porque la gente esté enfurecida y deja de aceptar la explotación. La teoría de la movilización de recursos (McCarthy y Zald, 1977; Kerbo, 1982) nos dice, por ejemplo, que rebeliones y revoluciones se suelen convertir en acontecimientos de masas y tienen éxito cuando se altera el equilibrio de poder entre los rebeldes y las autoridades políticas.

En 1953, 1956 y 1968 se produjeron rebeliones importantes en Alemania del Este, Polonia, Hungría y, por último, Checoslovaquia. Durante esas rebeliones contra el comunismo y la dominación soviética, los tanques soviéticos salieron a la calle para aplastar la protesta. En 1981, ante la rebelión y la creciente fuerza del movimiento Solidaridad en Polonia, el ejército polaco detuvo el movimiento y encarceló a líderes como Lech Walesa para evitar que los tanques soviéticos volvieran a entrar. Pero la Unión Soviética había cambiado mucho antes de que se produjera la siguiente ola de rebelión en la Europa del Este. A finales de los años ochenta comenzó a resurgir el movimiento Solidaridad. Los europeos del este esperaban con miedo y el resto del mundo con perplejidad que los tanques soviéticos entraran, pero no lo hicieron. Es más, Mijail Gorbachov, que llegó al poder en 1985, empezó a sacar los tanques de Hungría en 1985. Antes del final de la década cayó el Muro de Berlín, así como los gobiernos comunistas de todos los países de Europa del Este. Al igual que en siglos anteriores, la competencia internacional entre las naciones centrales provocó la caída de una potencia del moderno sistema mundial.

A diferencia de lo que ocurrió en el periodo inmediatamente posterior a la Segunda Guerra Mundial, el otro bloque de la guerra fría no se hizo económicamente más fuerte, aunque los Estados Unidos se convirtieron en la única superpotencia militar tras la caída de la Unión Soviética. Pero la economía estadounidense estaba dañada tras haberse centrado durante años en el gasto militar, en investigación y desarrollo para la producción militar más que para la producción de bienes de consumo, y tras haber desarrollado una política exterior orientada hacia la competencia militar más que hacia los intereses económicos en el resto del mundo. Expresado en un dicho popular de la época: «La guerra fría ha terminado; Japón ha ganado». Sin embargo, en muchos aspectos debemos mencionar también otros ganadores, como, por ejemplo, Alemania. Pero, como veremos, cuando terminó la guerra fría regresó la dominación económica de Estados Unidos, al menos durante algunos años. Y, por supuesto, el final de la guerra fría no significó el fin de la acción estadounidense de «policía del mundo» para defender a las naciones industriales capitalistas. Una y otra vez, Estados Unidos ha encabezado la protección de las provisiones de petróleo de las naciones capitalistas en lugares como Oriente Próximo, reestableciendo la estabilidad en la antigua Yugoslavia y luchando ahora contra el terrorismo dirigido contra las naciones ricas.

La relativa decadencia de los Estados Unidos y su posterior resurgir Los años setenta conmocionaron enormemente a los Estados Unidos. Tras dominar militar y económicamente el mundo durante los veinticinco años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, la economía de los EE. UU. se vio afectada por un periodo de relativa decadencia al tiempo que perdía su primera guerra, la de Vietnam. Éste no es el lugar adecuado para entrar en los detalles de este relativo declive económico (para un análisis de este declive, véase Vogel, 1979, 1985; Blumberg, 1980; Bluestone y Harrison, 1982; Etzioni, 1984; Halberstam, 1986; Dore, 1987; Harrison y Bluestone, 1988; Reich, 1981; Thurow, 1991; Dietrich, 1991). Ya hemos estudiado los declives económicos relativos de algunas naciones centrales anteriores, que nunca llegaron a mantener su dominación económica durante más de 100 años (en realidad, sólo entre 50 y 75 años). Esto es lo que Bronschier (1988, 1995; Bronschier y Suter, 1992) llama *ciclos comunes* y *ondas largas de desarrollo* seguidas por un declive económico relativo de las naciones líderes anteriores.

La Tabla 8.2 indica el declive relativo de la productividad de los EE. UU. a finales de los setenta. Si reparamos en que el año base es 1967 para todos los países de la Tabla 8.2, nos percataremos de que la productividad de los EE. UU. creció, pero no al mismo ritmo que la de otras naciones industriales, especialmente la de Japón. Las elites corporativas de los EE. UU. perdieron la ventaja competitiva debido, entre otras cosas, a la falta de competencia real en una economía nacional muy concentrada, a la falta de reinversión y de investigación y desarrollo, y a los altos costes causados por el aumento del nivel de vida del mundo.

Después de que este relativo declive económico de la productividad de los EE. UU. se manifestase en los años setenta, su déficit comercial aumentó enormemente en los ochenta. Su balanza comercial fue negativa año tras año en esta década hasta sobrepasar con creces los 100.000 millones de dólares de números rojos durante la mayor parte de la misma. En la primera mitad de los noventa experimentó una ligera mejoría. A esto se añade la pérdida de dominación financiera.

En los primeros años de la década de los ochenta, Estados Unidos tenía los bancos más poderosos del mundo, y muchos de ellos figuraban entre los diez más importantes del mundo. Pero a finales de la década sólo conservaba un banco entre los diez más importantes, ocho de los cuales eran japoneses.

TABLA 8.2
COMPARACIÓN DEL CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD, 1970-1979 (PRODUCTIVIDAD BASE EN 1967=100)*

	1970	**1975**	**1979**
Estados Unidos	104,5	118,2	129,2
Canadá	114,7	133,3	156,3
Francia	121,2	150,7	189,9
Alemania Occidental	116,1	151,3	183,8
Japón	146,5	174,6	230,5
Reino Unido	108,8	124,2	133,0

* Adviértase que el año base de la productividad en 1967 se sitúa en 100 para todas las naciones. Por lo tanto, la productividad de cada año sucesivo es comparada con la de ese año base. Así, para los Estados Unidos la cifra de productividad de 104,5 en 1970 muestra un ligero aumento sobre el nivel 100 del año base de 1967.

Fuente: Statistical Abstracts of the United States, 1980, Tabla 1591, pág. 913.

TABLA 8.3
INDICADORES ECONÓMICOS DE LAS NACIONES CENTRALES, DÉCADA DE 1990

Nación	**Crecimiento anual del PIB 1990-2000**	**% de crecimiento de inversión nacional, 1990-2000**	**Incrementos medios de la productividad 1995-2000**	**Desempleo 1995-2000**
Estados Unidos	3,4	7,0	2,6	4,5
Japón	1,4	1,1	1,8	4,2
Alemania	1,5	0,5	1,7	8,6
Gran Bretaña	2,2	1,8	1,5	5,3
Francia	1,7	−1,6	1,4	11,1
Italia	1,2	−1,0	0,6	11,5
Canadá	2,3	2,6	1,2	7,2

Fuente: World Bank Development Report, 2000; U.S. Statistical Abstracts, 2001

Sin embargo, cuando terminó la guerra fría a principios de los años noventa, el declive económico se invirtió rápidamente. En efecto, Estados Unidos empezó la expansión económica más larga de su historia, que no se lentificaría hasta 2001. Como se puede apreciar en la Tabla 8.3, Estados Unidos encabeza las siete economías industriales principales en lo que se refiere a crecimiento anual de su economía (PIB), los incrementos porcentuales de su tasa de inversión nacional anual, los aumentos de su productividad anual, mientras que presenta la tasa de desempleo más baja (con la excepción de Japón, que mantiene artificialmente esta tasa incluso en tiempos de estancamiento económico). El mercado de valores estadounidense aumentó su valor más del 100 por 100 en sólo unos años de los noventa (Mishel, Bernstein y Schmitt, 1999: 268). Y, como se desprende de la Tabla 8.4, en 2002 volvió a encabezar la lista de las 50 empresas más importantes del mundo.

Sorprende especialmente que las instituciones financieras más importantes volvieran a ser estadounidenses a finales de los años noventa, en comparación con el dominio de las instituciones financieras japonesa a finales de los ochenta. También, como se puede apreciar en la Tabla 8.5, la lista de las personas más ricas del mundo en 2001 está formada principalmente por estadounidenses.

Llegados a este punto surge una pregunta primordial: *¿cómo crearon los Estados Unidos este vuelco total en su competitividad económica en relación con otras naciones industriales?* Es momento de volver a considerar esta cuestión, porque está directamente relacionada con la naturaleza de la estratificación social de los Estados Unidos.

LA DESIGUALDAD ESTADOUNIDENSE Y EL FUTURO DEL CONFLICTO EN EL CENTRO

Buena parte del aumento de la desigualdad en Estados Unidos guarda relación con su relativa decadencia económica en las décadas de 1970 y 1980. Debido a que muchas industrias estadounidenses han dejado de ser tan competitivas como las de otros países, han desaparecido millones de empleos de clase trabajadora bien remunerados (Harrison y Bluestone, 1988; Reich, 1991; Thurow, 1991).

TABLA 8-4
LAS 50 EMPRESAS MÁS IMPORTANTES A ESCALA MUNDIAL EN 2.002

	Empresa	Ingresos (millones de $)	País
1	Wal-Mart Stores	219.812,0	EE.UU.
2	Exxon Mobil	191.581,0	EE.UU.
3	General Motors	177.260,0	EE.UU.
4	BP	174.218,0	Gran Bretaña
5	Ford Motor	162.412,0	EE.UU.
6	Enron	138,718,0	EE.UU.
7	DaimlerChrysler	136.897,3	Alemania
8	Royal Dutch/Shell Group	135.211,0	Holanda
9	General Electric	125.913,0	EE.UU.
10	Toyota Motor	120.814,4	Japón
11	Citigroup	112.022,0	EE.UU.
12	Mitsubishi	105.813,9	Japón
13	Mitsui	101.205,6	Japón
14	Chevron Texaco	99.699,0	EE.UU.
15	Total Fina Elf	94.311,9	Francia
16	Nippon Telegraph & Telephone	93.424,8	Japón
17	Itochu	91.176,6	Japón
18	Allianz	85.929,2	Alemania
19	Intl. Business Machines	85.866,0	EE.UU.
20	ING Group	82.999,1	Holanda
21	Volkswagen	79.287,3	Alemania
22	Siemens	77.358,9	Alemania
23	Sumitomo	77.140,1	Japón
24	Philip Morris	72.944,0	EE.UU.
25	Marubeni	71.756,6	Japón
26	Verizon Communications	67.190,0	Japón
27	Deutsche Bank	66.839,9	Alemania
28	E. ON	66.453,0	Alemania
29	U.S. Postal Service	65.834,0	EE.UU.
30	AXA	65.579,9	Francia
31	Credit Suisse	64.204,5	Suiza
32	Hitachi	63.931,2	Japón
33	Nippon Life Insurance	63.827,2	Japón
34	American Intl. Group	62.402,0	EE.UU.
35	Carrefour	62.224,6	Francia
36	American Electric Power	61.257,0	EE.UU.
37	Sony	60.608,0	Japón
38	Royal Ahold	59.633,9	Holanda
39	Duke Energy	59.503,0	EE.UU.
40	AT&T	59.142,0	EE.UU.
41	Honda Motor	58.882,0	Japón
42	Boeing	58.198,0	EE.UU.
43	El Paso	57.475,0	EE.UU.
44	BNP Paribas	55.044,4	Francia
45	Matsushita Electric Insutrial	54.997,1	Japón
46	Home Depot	53.553,0	EE.UU.
47	Bank of America Corp.	52.641,0	EE.UU.
48	Aviva	52.317,6	Gran Bretaña
49	Fiat	51.944,2	Francia
50	Assicurazioni Gnerali	51.394,3	Italia

Fuente: http://www.fortune.com/lists/G500/index.html.

TABLA 8.5
LOS 50 INDIVIDUOS MÁS RICOS DEL MUNDO EN 2001.

Lugar	Nombre	Dinero (miles de millones de $)	País
1	Gates, William H. III	58,7	Estados Unidos
2	Buffet, Warren Edward	32,3	Estados Unidos
3	Allen, Paul Gardner	30,4	Estados Unidos
4	Ellison, Lawrence Joseph	26	Estados Unidos
5	Albrecht, Theo & Karl	25	Alemania
6	Alsaud, Prince Alwaleed Bin Talal	20	Arabia Saudí
7	Walton, Jim C.	18,8	Estados Unidos
8	Walton, Jonh T.	18,7	Estados Unidos
9	Walton, S. Robson	18,6	Estados Unidos
10	Walton, Alice L.	18,5	Estados Unidos
11	Walton, Helen R.	18,5	Estados Unidos
12	Quandt, Johanna & family	17,8	Alemania
13	Ballmer, Steven Anthony	16,6	Estados Unidos
14	Thomson, Kenneth & family	16,4	Canadá
15	Bettencourt, Liliane	15,6	Francia
16	Anschtz, Philip F.	15,3	Estados Unidos
17	Kamprad, Ingvar	13	Suecia
18	Li Ka-shing	12,6	Hong Kong
19	Redstone, Summer M.	12,6	Estados Unidos
20	Kirch, Leo	12	Alemania
21	Anthony, Barbara Cox	11,7	Estados Unidos
22	Chambers, Anne Cox	11,7	Estados Unidos
23	Kwok brothers, Walter, Thomas, Raymond	11,5	Hong Kong
24	Kluge, John Werner	10,9	Estados Unidos
25	Slim Helú, Carlos	10,8	México
26	Arnault, Bernand	10,7	Francia
27	Bertarelli, Ernesto & family	10,5	Suiza
28	Dell, Michael	10,5	Estados Unidos
29	Berlusconi, Silvio	10,3	Italia
30	Johnson, Abigail	9,1	Estados Unidos
31	Mars, Forrest Edward Jr.	9	Estados Unidos
32	Mars, Jacqueline Badger	9	Estados Unidos
33	Mars, John Frnaklyn	9	Estados Unidos
34	Rausing, Kirsten & family	9	Suecia
35	Ergen, Charles	8,8	Estados Unidos
36	Turner, Robert E. (Ted)	8,8	Estados Unidos
37	Takei, Yasuo & family	8,3	Japón
38	Olayan, Suliman	8	Arabia Saudí
39	Murdoch, Keith Rupert	7,8	Estados Unidos
40	Rausing, Hans	7,7	Suecia
41	Saji, Nobutada & family	7,7	Japón
42	Premji, Azim & family	6,9	India
43	Del Vecchio, Leonardo	6,6	Italia
44	Ortega, Amancio	6,6	España
45	Grosvenor, Gerald Cavendish	6,5	Reino Unido
46	Kerkorian, Kirk	6,4	Estados Unidos
47	Pinault, Francois	6,3	Francia
48	Schwab, Charles R.	6,3	Estados Unidos
49	Landolt, Pierre & family	6,1	Suiza
50	Al-Kharafi, Nasser & family	6	Kuwait

Fuente: Forbes (2.0001)

Pero esos empleos se han perdido debido también a la automatización y los robots que las empresas estadounidenses han introducido en las fábricas para reducir los costes laborales y aumentar así su competitividad en el mundo. Otros trabajadores estadounidenses han tenido que aceptar sueldos más bajos por la misma razón, pero también debido a la competencia que les supone la fuerza de trabajo escasamente remunerada de las naciones periféricas y semiperiféricas donde se han trasladado muchas multinacionales.

Sin embargo, durante los noventa entró en juego otro factor. Una buena parte del aumento de la desigualdad en Estados Unidos es un resultado no sólo del relativo declive económico de los EE. UU., sino también de la nueva estrategia nacional de los principales empresarios y políticos conservadores estadounidenses de «lograr que los Estados Unidos vuelvan a ser más competitivos». La «producción ajustada», el recorte de salarios, el recorte de prestaciones (como el seguro de enfermedad), la temporalidad en el empleo y el alargamiento de la jornada laboral a cambio de un sueldo más bajo para los que están empleados pasó a ser una realidad en los años noventa (Mishel, Bernstein y Schmitt, 1999, 2001). A resultas del declive económico de los EE. UU., la elite empresarial se hizo políticamente más activa a finales de los setenta y principios de los ochenta (Useem, 1984). La presión de la elite empresarial para lograr más apoyo por parte del gobierno (mediante menores impuestos, menor gasto en bienestar, menor regulación laboral y menor apoyo público a los sindicatos, etc.) continuó durante la década de los ochenta, pero se intensificó después de 1994, cuando los republicanos consiguieron el control del Congreso y el Senado por primera vez desde los años cincuenta.

Las innovaciones tecnológicas y la mejora de los procesos de producción debido a los nuevos métodos de alta tecnología contribuyeron ciertamente al resurgimiento económico de EE. UU. en los años noventa. Pero uno de los factores más importantes de este resurgimiento y de la expansión económica más larga de la historia de este país ha sido simplemente, la capacidad de las empresas estadounidenses para *obtener más trabajo de los trabajadores estadounidenses con menos costes,* en comparación con otros periodos anteriores y otras naciones industriales. Lo que se denomina «coste total de la unidad de trabajo» (el coste del trabajo incluidos los salarios, beneficios e impuestos) bajó de forma considerable en los noventa, y a finales de esta década era el más bajo de los otros siete países capitalistas más importantes, excepto Francia (Keizai Soho, 2002: 103). A finales de esa década, los salarios medios de los trabajadores estadounidenses eran sustancialmente menores que el salario medio de otras naciones industriales; los subsidios, también. La semana y el calendario laboral anual medio de los trabajadores estadounidenses pasaron finalmente a ser los más largos de todas las naciones industriales, y el periodo de vacaciones, el más corto (Mishel, Bernstein y Schmitt, 2001: 400-401). En suma, las condiciones laborales en Estados Unidos experimentaron una revolución silenciosa que permitió a las empresas producir y vender bienes en todo el mundo y en su propio país a un coste menor que las principales naciones industriales.

MODELOS CAPITALISTAS Y COMPETENCIA EN EL SIGLO XXI

Los japoneses, y sobre todo los europeos, han advertido signos de que la economía de los EE.UU. se estaba haciendo más competitiva que la suya y de cómo lo estaba consiguiendo. Inglaterra ha seguido los pasos de Estados Unidos desde los primeros años de la política económica de Reagan, y su economía apenas ha mejorado. A finales de los noventa, Gran Bretaña, al igual que Estados Unidos, presentaba la misma tendencia a una desigualdad creciente de la renta, a salarios más bajos y menos subsidios (Mishel, Bernstein y Schmitt, 1999, 2000). Como indica la Tabla 8.3, en comparación con los años setenta y ochenta, cuando se

consideraba que Gran Bretaña experimentaba malestar económico en relación con Europa, los noventa presentaron mejores indicadores económicos, aunque no para la clase trabajadora británica. Sin embargo, Europa en general se ha trazado la unificación económica como principal objetivo para aumentar su competitividad económica (Bornschier, 1994, 1995). La idea es que una mayor cooperación económica entre las naciones de la Unión Europea hará más eficientes y competitivas sus economías. Pero, como, por lo general, las ayudas en bienestar y desempleo son más gravosas en Europa que en los Estados Unidos, los sueldos son más generosos, los trabajadores disfrutan de mayores beneficios y las jornadas laborales son más cortas, los europeos están empezando a preocuparse por el hecho de que se puedan quedar a la zaga si la nueva estrategia conservadora de los Estados Unidos triunfa y hace que su economía vuelva a ser más competitiva.

No obstante, no está nada claro si la renovada insistencia estadounidense en recortar los salarios, ayudas y empleos y alargar la jornada laboral ayudará o no a recobrar y mantener la dominación económica de los Estados Unidos a largo plazo. Un número aún limitado pero creciente de estudiosos y economistas estadounidenses ha señalado que los Estados Unidos podrán recobrar tanto la fuerza económica como una sociedad con menos problemas sociales sólo si se mueven en la dirección contraria (véase sobre todo Thurow, 1991; Reich, 1991). Asimismo, otros han afirmado que los Estados Unidos deben observar de cerca cómo adiestra Alemania a su fuerza de trabajo y cómo logra una mayor implicación de sus trabajadores en la toma de decisiones de las empresas para aumentar su competitividad (Thelen, 1991; Turner, 1991; Wever, 1991). Dicho en pocas palabras, el argumento es que Estados Unidos necesita una fuerza de trabajo más educada, mejor formada, mejor pagada y más motivada y leal para participar en una economía mundial que cada vez recompensa más a las naciones que son capaces de competir en las industrias de alta tecnología. Como Thurow (1991) ha señalado, para competir en una nueva economía mundial basada en la alta tecnología, Estados Unidos debe preocuparse más por la educación y la motivación del 50 por 100 más pobre de trabajadores y familias en lugar de abaratar los salarios y el trabajo como ha estado haciendo en el pasado. En opinión de algunos, serán los trabajadores con más educación, mejor preparados y más leales (debido a su mayor implicación laboral y compromiso con los sindicatos) de Europa y Japón los que darán ventaja a estos países en la competencia económica del futuro si los Estados Unidos no son capaces de hacer cambios en esa misma dirección.

Sea o no acertado lo que acabamos de señalar sobre las estrategias competitivas para el futuro, una cuestión importante es que los sistemas de estratificación social en Estados Unidos, Europa Continental y las naciones asiáticas son muy diferentes y permiten a diferentes clases establecer agendas para favorecer sus intereses en relación con los que están en otras posiciones de clase. Existe lo que algunos denominan modelos rivales de «capitalismo de bienestar» o, simplemente, tipos de sistemas capitalistas que tienen diferentes relaciones entre el gobierno, la clase capitalista y la clase media y trabajadora (Esping-Andersen, 1990; Goodin *et al.*, 1999). Estados Unidos y, en menor medida, Gran Bretaña tienen lo que algunos llaman un *sistema liberal*, en el que el gobierno se mantiene relativamente desimplicado de la economía (con poca planificación económica y casi ninguna propiedad pública de la industria), algo que redunda en una mayor libertad para que la clase corporativa dirija la economía a su conveniencia. Implícita en esta descripción de un sistema *liberal* está la idea de una clase trabajadora relativamente débil, y sobre todo una clase trabajadora que carece de influencia en el gobierno a la hora de obtener protección (mediante leyes laborales, protección de la renta y subsidios sociales). Un sistema capitalista muy diferente, que encontramos en varios grados en los países de Europa Continental (especialmente en Alemania y Francia), se denomina *sistema corporativo*. En este sistema, la clase corporativa y la clase trabajadora, de acuerdo con el gobierno, han llegado a un pacto de reparto del poder, de modo que el gobierno contribuye

a organizar la economía y protege los intereses de todas las partes. Un elemento central del sistema *corporativo,* que permite distinguirlo del sistema *liberal* estadounidense, es unos sindicatos poderosos y unas leyes laborales que limitan la capacidad de acción de las elites corporativas en la economía y el sistema político. Por último, un aspecto menos estudiado por los científicos sociales occidentales es que las economías de más rápido crecimiento del mundo presentan lo que se ha dado en llamar comúnmente el *modelo de desarrollo asiático* (Kerbo y McKinstry, 1995; Kerbo y Slagter, 2000 a, 2000b; Dierichs y Kerbo, 1999). En este modelo de capitalismo, el Estado es más autónomo, al tiempo que tiene más control sobre la economía. En el caso de la segunda economía del mundo, Japón, hay poca propiedad gubernamental de la industria, pero el sector privado está estrictamente orientado y limitado por las elites burocráticas del gobierno. En efecto, estas elites burocráticas no son funcionarios de libre designación política y, por lo tanto, son menos susceptibles a la influencia política de la clase empresarial o la clase trabajadora. Desde esta perspectiva, se defiende que un ministerio gubernamental puede tener la libertad de planificar la economía y mirar por los intereses nacionales a largo plazo sin que sus políticas económicas sean perturbadas por los intereses a corto plazo y particulares de la clase empresarial o la clase trabajadora.

La competencia económica global del siglo XXI se realizará bajo estos distintos modelos de capitalismo. Y, por supuesto, detrás de estos modelos diferentes de capitalismo encontramos diferentes sistemas de estratificación social que permiten diferentes niveles de influencia y resultados para las clases en cada nación. ¿Contemplará el siglo XXI el renacimiento de unos Estados Unidos con nuevas políticas de recorte de salarios, ayudas y empleos que harán crecer la desigualdad mientras disminuye la inversión en educación y bienestar social para las familias y sus niños? ¿O será capaz la fuerza de trabajo de la Europa Continental —mejor educada, mejor remunerada y más leal, comprometida y con participación en sus empresas— de sobrepasar el impulso económico estadounidense y volver a ser más competitiva en la economía global a largo plazo? ¿O será el modelo asiático de una economía guiada y protegida por el gobierno —como el Japón de los años ochenta y periodos anteriores— el que determine la tendencia futura?

Debido a la relación de estas diferentes economías políticas con la naturaleza de los sistemas de estratificación social, cualquier análisis de la estratificación en el siglo XXI no debe desatender los diferentes modelos económicos. Los resultados para las diferentes clases con respecto a renta, riqueza y todas las desigualdades consideradas en el segundo capítulo del presente libro, dependen de que siga desarrollándose la competencia global. Ésta es la razón de que los siguientes capítulos se ocupen de la estratificación social en las tres primeras economías del mundo de hoy, EE. UU., Japón y Alemania, para así comprender mejor sus sistemas de estratificación social. Pero antes de dejar este breve análisis de la estratificación global y del moderno sistema mundial, y con el fin de preparar nuestro examen de la pobreza del mundo en el último capítulo, debemos considerar la existencia y el poder en nuestros días de una nueva *clase corporativa global* en el sistema económico internacional.

LA CLASE CORPORATIVA GLOBAL

tro de defensa de Ronald Reagan y también vicedirector de la CIA. Entre los directores del consejo del Carlyle Group figuran George Bush padre, ex presidente de Estados Unidos; John Major, anterior primer ministro británico; Thomas Foley, ex portavoz de la Cámara de Representantes de EE. UU.; James Baker III, que fue Secretario de Estado de Reagan; y Arnand Panyarachum, ex primer ministro tailandés. Otros miembros del consejo son también ejecutivos de Boeing, BMW y Toshiba. Como era de esperar, al Carlyle Group le ha ido muy bien financieramente en los últimos años, y ha alcanzado acuerdos muy rentables en todo el mundo. Si hay alguien con las credenciales suficientes para ser miembro de la clase corporativa global de principios del siglo XXI, se sentará en el consejo del Carlyle Group.

Un sistema de estratificación global como el sistema mundial que hemos descrito en este capítulo implica que es probable que exista algo como una clase corporativa global. Existen conflictos de clase globales y los líderes corporativos de todo el mundo están interesados en mantener el flujo de comercio, minimizar las restricciones a las inversiones y las ganancias y asegurar una amplia provisión de trabajo y materias primas baratos, por mencionar sólo unos pocos intereses. Y con la cantidad sin precedentes de fusiones corporativas que traspasan las fronteras mundiales (Robinson y Harris, 2000), parecería que existe una estructura corporativa interconectada preparada para el desarrollo de una clase corporativa global que vigile y mantenga el capitalismo internacional.

Desafortunadamente, apenas se ha investigado sobre la existencia y el poder de una clase corporativa global, a pesar de la importancia del tema. Sabemos que la globalización cultural y económica avanza, quiéralo o no la gente, y sabemos que muchos problemas sociales, desde la pobreza extrema hasta la destrucción del medio ambiente, son ahora problemas globales con causas globales, que sólo admiten soluciones globales. Pero sabemos muy poco sobre las interconexiones y el poder de los individuos que están en la cima de esta globalización creciente. Sin embargo, podemos utilizar algo de lo que hemos aprendido sobre la clase corporativa para arrojar algo de luz sobre el tema y organizar parte de lo que sabemos sobre esos individuos que se encuentran en la cima de la estructura corporativa global del siglo XXI.

Como han señalado algunos científicos sociales, desde C. Wright Mills (1956) hasta William Domhoff (2001) con respecto a la clase corporativa, debemos examinar (a) los indicadores de su existencia y la unidad de sus miembros individuales, (b) las instituciones de clase que se han establecido para mantener su poder y control y (c) el equilibrio de poder entre la clase corporativa y las clases inferiores. Las primeras dos cuestiones son bastante directas: debemos mostrar que la gente que supuestamente pertenece a la clase corporativa existe y tiene bastante interacción para crear la suficiente unidad con el fin de identificar, mantener y realizar sus intereses comunes. Lo difícil es determinar cuánta interacción y unidad se requiere para que una clase corporativa mantenga su poder, pero se trata de una cuestión de grado que se debe examinar junto a la fuerza de las instituciones de clase y el equilibrio de poder con las clases inferiores. Con respecto a las instituciones de la clase corporativa, como ha descrito C. Wright Mills, los individuos (estén o no asociados con otros) ya no pueden mantener su poder sin que organizaciones o instituciones burocráticas protejan y lleven a la práctica eficazmente sus intereses de clase comunes. Cuando se trata de una clase corporativa nacional, estas instituciones y organizaciones incluyen las corporaciones que controlan, las asociaciones entre corporaciones que coordinan las actividades políticas y otras actividades de la clase capitalista con el fin de proteger sus intereses, y las instituciones gubernamentales en las que la clase corporativa puede influir.

Un intento reciente por mostrar la existencia y el poder de una clase corporativa global es el trabajo de Robinson y Harris (2000). En pocas palabras, Robinson y Harris afirman que las corporaciones transnacionales y el proceso de producción son actualmente tan globales que ha surgido una clase corporativa que no es leal a ninguna nación en particular. De hecho, afirman que el Estado nacional ya no es un factor relevante de la globalización del capitalis-

mo. En concreto, escriben que la formación de una clase transnacional «representa la transición desde la fase del Estado nacional hasta una nueva etapa de capitalismo trasnacional». Además, se ha dicho que su perspectiva transnacional denota la existencia de «procesos económicos y sus correspondientes procesos sociales, políticos y culturales, incluida la formación de clase, que sustituyen a los Estados nacionales» (Robinson y Harris, 2000: 16-17). Señalan que los capitalistas de las naciones ricas interactúan mucho actualmente, comparten posiciones transcorporativas de modo que cuentan con suficiente unidad para ser denominados clase corporativa global. Esta unidad se refuerza, supuestamente, por el aumento de fusiones entre grandes corporaciones de diferentes países creando así más intereses comunes y unidad de clase. Además, esta clase corporativa global tiene apoyo institucional suficiente para proteger sus intereses internacionales comunes. Entre estas organizaciones están el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial, la Organización Mundial del Trabajo, la Unión Europea, la Cooperación Económica Asia-Pacífico y el Foro Económico Mundial. Aunque estemos de acuerdo en que parte de esto está sucediendo, debemos seguir preguntándonos el grado en que existe.

Como hemos empezado por las cuestiones de la existencia y la unidad de una clase corporativa global, parece que hemos sobreestimado el grado de esa unidad. Como ocurre con otros problemas, la exageración de la unidad de la clase global está en buena parte relacionada con el supuesto común de que las fronteras nacionales o incluso los Estados nacionales ya no son importantes para el sistema global de clases. Este supuesto lleva primero a desatender los conflictos culturales y de valores dentro de una clase corporativa global. Desatiende también el grado en que las identidades nacionales y el nacionalismo dividen a la clase corporativa global. No es necesario ir tan lejos como Samuel Huntington (1996), que proclamó un resurgir de los choques culturales, pero hay abundantes pruebas de que las divisiones culturales siguen existiendo y dividiendo el mundo. Tampoco los norteamericanos, europeos y japoneses que forman principalmente la clase corporativa global, experimentan algo similar a experiencias de socialización comunes que configuran visiones comunes del mundo y el «sentimiento de nosotros» descrito en las obras sobre la clase corporativa interna de Estados Unidos y Japón (Kerbo y McKinstry, 1995). Como señalan Robinson y Harris (2000), en los últimos años han aumentado enormemente las fusiones corporativas entre las naciones. Sin embargo, la evidencia muestra que debido a los diversos tipos de conflictos culturales o nacionales dentro de esas recién formadas corporaciones, la mayoría de esas fusiones transnacionales han fracasado (se han disuelto tras algunos años), o uno de los socios internacionales termina siendo casi totalmente dominante, como en el caso de la Daimler-Benz cuando pasó a ser la fuerza dominante tras fusionarse con Chrysler (*International Herald Tribune,* 25 de marzo de 1999). Las únicas fusiones que han tenido un éxito superior al cincuenta por ciento se han producido entre empresas estadounidenses y empresas británicas.

Durante los años en que mis colegas y yo hemos estado investigando las corporaciones multinacionales en Europa y el sudeste de Asia, hemos oído numerosas críticas amargas dirigidas a los ejecutivos de otros países (Kerbo, Wittenhagen y Nakao, 1994 a, 1994b; Kerbo y Slagter, 2000 a, 2000b; Linconln, Kerbo y Witttenhagen, 1995). Y, lo que quizás es más importante, nos hablan de las muchas barreras con que se topan debido a las diferentes perspectivas sobre el modo de organizar el trabajo. Podemos imaginar, por ejemplo, un simple conflicto cultural/nacional detrás de las batallas internas entre los antiguos ejecutivos de Chrysler y los ejecutivos de Daimler-Benz que acabaron con el cese de la mayoría de los ejecutivos de Chrysler y con Daimler-Benz erigiéndose como el poder real de la empresa automovilística recién formada. Vimos en el Capítulo 2 que los ejecutivos corporativos estadounidenses son, con mucho, los mejor pagados del mundo, con un salario base medio que se aproxima al millón de dólares al año y un total de cerca de 10 millones de dólares anuales una vez incluidas las opciones de compra. En cambio, los ejecutivos corporativos alemanes reciben aproximadamente la mitad

del salario básico de los ejecutivos de las corporaciones estadounidenses, y no pueden tener la opción de compra debido a las leyes alemanas. Además, los ejecutivos alemanes han aprendido a trabajar con sindicatos poderosos y con los empleados a los que se ha dado autoridad para juzgar todas las decisiones ejecutivas (como veremos con detalle en el capítulo dedicado a Alemania). En otras palabras, se producen numerosos choques culturales entre las corporaciones, y, sin duda, unos sienten mucha envidia cuando aprecian que los colegas extranjeros con menos autoridad reciben un sueldo que duplica su salario base. En resumen, parece que al margen del grado en que sus negocios se han hecho globales, los ejecutivos corporativos aún se consideran estadounidenses, alemanes, japoneses, británicos, etc., y puede ser difícil para ellos escapar a los sentimientos de lealtad nacional. Cuando los ejecutivos corporativos y líderes políticos estadounidenses viajan a Europa encuentran allí una visión del mundo muy diferente, y no digamos cuando viajan a Asia o a África.

Hay también algo que decir sobre algunas instituciones internacionales que se supone que protegen y fomentan los intereses de una clase corporativa global. Algunas, como el Foro Económico Mundial, reúnen anualmente a un grupo exclusivo de líderes políticos y corporativos internacionales para discutir temas importantes y generar consenso. Pero el Foro Económico Mundial apenas tiene más poder que ése, y las publicaciones de sus discusiones anuales siguen reflejando importantes conflictos entre los intereses nacionales. Otras, como la Organización Mundial de Comercio, que irónicamente se ha convertido ahora en el centro de la protesta internacional, son al menos democráticas en el sentido de que la mayoría de las naciones del mundo pertenecen a ellas y tienen allí sus representantes. La Organización Mundial del Comercio (OMC) se creó en 1995 a partir del antiguo GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio), que se creó para contribuir a organizar la economía mundial después de la Segunda Guerra Mundial. Hay más de 150 naciones que son miembros de la OMC y pueden votar sobre cuestiones comerciales, y en ella ningún país tiene derecho de veto. Como era de esperar, las naciones ricas pueden amedrentar a las naciones pobres a la hora de tomar decisiones importantes, y las naciones pobres suelen carecer de experiencia y conocimiento sobre la economía mundial, por lo que permiten a aquéllas proteger sus intereses a la vez que los de las naciones ricas. Pero la OMC no dirige el capitalismo global ni explota a las naciones pobres, como muchos han sugerido. Merece mención la reciente disputa entre las naciones ricas y pobres, sobre a quién elegir como presidente de la OMC; las naciones ricas se han comprometido para que el próximo presidente de la OMC sea un representante de una nación en desarrollo: Tailandia.

El Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial se perfilan claramente como las organizaciones que protegen los intereses de la clase corporativa global, pero hay aún algunos conflictos en el seno de esta clase sobre lo que estas organizaciones deben hacer y sobre quién debe presidirlas. El FMI y el Banco Mundial surgieron a partir de lo que se llamaron las conversaciones de Breton Woods en 1944. La idea era organizar la economía mundial para evitar depresiones económicas mundiales como la que ocurrió en los años treinta. La función del FMI es ser el banquero para las crisis del mundo y presta dinero a países con problemas económicos para evitar que se hundan y perjudiquen a otras naciones de la economía global. El Banco Mundial es una organización que proporciona fondos a los países pobres para sus proyectos de desarrollo. Pero, como veremos con más detalle en el último capítulo sobre la pobreza mundial y las naciones en desarrollo, el FMI y el Banco Mundial no son, en absoluto, organizaciones democráticas, y la clase corporativa que dirige estas organizaciones demanda que los países receptores sigan *sus reglas* y *sus visiones* de cómo debe funcionar el capitalismo (nunca deben ir en contra de los intereses de las naciones ricas, que son las que proporcionan los fondos al FMI y al Banco Mundial).

Desde la creación del Banco Mundial y el FMI tras la Segunda Guerra Mundial, ha existido un «pacto de caballeros» entre la clase corporativa estadounidense y europea, que esti-

pula que el Banco Mundial siempre estará presidido por un estadounidense y que el FMI siempre lo estará por un europeo. Entre bastidores se celebran reuniones, donde los líderes corporativos europeos y estadounidenses hacen juegos de poder y presentan demandas y contrademandas. Japón, la segunda economía del mundo, se queda totalmente al margen, como Rusia y las demás naciones del mundo. Así, se puede afirmar que tanto el FMI como el Banco Mundial están controlados por la clase corporativa estadounidense y europea y, en menor grado, por sus líderes políticos. Sin embargo, el último proceso de selección realizado para presidir el FMI evidenció que la *clase corporativa estadounidense es la que verdaderamente domina;* Estados Unidos rechazó la propuesta de los europeos, que tuvieron que presentar otros dos candidatos antes de que los estadounidenses dieran «su» aprobación a uno de ellos (véase, por ejemplo, el *International Herald Tribune,* 3 de marzo de 2000).

Todo esto significa que, aunque varias de estas organizaciones de la clase corporativa global reúnen a sus miembros para su socialización, discusión y posible generación de consenso, es difícil decir que de ello se encarga una clase corporativa global como algo diferente a una clase corporativa estadounidense. En todo el mundo, el inglés es la lengua de los negocios. Pero en la medida en que existe una clase corporativa global, parece que la mayoría de personas implicadas en ella hablan con acento estadounidense.

Hay una cuestión final que no debe subestimarse, una cuestión que requiere el estudio comparativo de la estratificación social para comprender la economía global: es importante acentuar que no se debe considerar que el Estado nacional es un factor insignificante de los conflictos de clase globales. Si el Estado nacional en otras naciones centrales «se asemejase» al de Estados Unidos, entonces quizás ese supuesto tendría más sentido. Se puede afirmar que la clase corporativa de Estados Unidos ha tenido tanto éxito en dominar a las clases inferiores a través de su influencia en el sistema político de EE.UU., que el sistema político protege mucho más los intereses de clase corporativos que los intereses de otras clases. Además, el sistema político de EE. UU. impone menos restricciones a lo que puede hacer la clase corporativa que otras naciones industriales importantes. Como veremos en el Capítulo 11, Alemania y la mayoría de los Estados nacionales de Europa están relativamente más influidos por los intereses de las clases por debajo de la clase corporativa. Estos países tienden a tener sindicatos fuertes y eficaces, controles gubernamentales que protegen a la clase trabajadora e incluso una propiedad importante de acciones en las principales corporaciones que proporciona a las clases que están por debajo de la clase corporativa un medio para influir en las empresas a través del gobierno. Como veremos en el siguiente capítulo, Japón, al igual que la mayoría de las naciones asiáticas (Kerbo y McKinstry, 1995; Kerbo y Slagter, 2000 b), tiene un gobierno nacional que restringe más la libertad de su clase corporativa, algo que requiere que se tomen las decisiones más en interés de la nación que en interés de la clase corporativa sólo.

Nada de esto significa que no exista una clase corporativa global. Es claro que existe. Pero debemos ser cautelosos y no exagerar su poder y unidad. En todo caso, la clase corporativa global está dominada sobre todo por la clase corporativa estadounidense. Por lo que respecta más directamente al poder de esta clase corporativa global, la literatura y la investigación sobre la clase corporativa estadounidense han tendido a olvidar el equilibrio de poder entre una clase corporativa y otras clases. En las últimas décadas, este olvido se relaciona sin duda con el notable declive de la influencia de la clase trabajadora que ha tenido lugar en la segunda mitad del siglo XX. Ahora bien, el olvido del equilibrio de poder entre una clase corporativa y otras clases constituye un grave sesgo estadounidense así como un sesgo histórico en la teoría y la investigación actual. Debemos recordar que la clase implica conflicto de clase, lo que también significa que existe un equilibrio de poder entre una o más clases. Debemos reconocer un «modelo dialéctico de clase y poder», pues de otro modo estaremos partiendo del supuesto falso de que una clase (la clase corporativa) domina sin oposición (por ejemplo, véase Whitt, 1979).

Cuando elevamos la perspectiva del «modelo dialéctico de clase y poder» a un nivel global debemos reconocer que la clase corporativa global está también en conflicto con otros intereses del mundo, sobre todo con los de los pueblos de las naciones menos desarrolladas. No debemos suponer que una clase corporativa global siempre puede dominar sin oposición, o que sus decisiones nunca serán contestadas por otras en el mundo. Como veremos en el último capítulo, sobre la pobreza en el mundo y las condiciones de los países menos desarrollados, un puñado de naciones han logrado proteger los intereses de su pueblo frente a las demandas de las corporaciones multinacionales. La pobreza mundial está aumentando, pero en algunas regiones del mundo más que en otras. Hay soluciones para paliar la creciente pobreza mundial, pero estas soluciones requieren comprender cómo funciona el sistema de estratificación global. Con este propósito en mente debemos ocuparnos primero del sistema de estratificación en la primera, segunda y tercera economía del mundo de hoy para luego abordar la situación de los países más pobres en el último capítulo.

RESUMEN

La naturaleza de la estratificación social de un país determinado ya no puede entenderse sin referencia a la posición que ocupa en el moderno sistema mundial o sistema de estratificación mundial. Hemos empezado este capítulo describiendo las principales características del sistema de estratificación mundial. En esta descripción hemos esbozado las importantes categorías de naciones del centro, de la semiperiferia y de la periferia dentro del moderno sistema mundial y las características básicas de cada una de estas tres posiciones. Luego hemos presentado una breve historia del moderno sistema mundial, que comenzó alrededor del siglo XVI para extenderse por casi todo el globo en el siglo XX. Es esto último lo que nos ayuda a entender las grandes guerras del siglo XX, cuando las naciones centrales de desarrollo tardío —Alemania, Japón e Italia— intentaron crear sistemas coloniales propios, algo que requería hacerse con territorio de otras naciones centrales. En el contexto de este análisis histórico hemos examinado también lo que impulsó la dominación de las principales naciones centrales y lo que las condujo a su relativo declive. Con esta perspectiva histórica hemos examinado la competencia actual entre las naciones centrales principales en los albores del siglo XXI y cómo Estados Unidos ha logrado recuperar su dominación económica. Finalmente hemos tratado el grado en que se da una clase corporativa hoy en día, y su poder potencial.

9

ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN LOS ESTADOS UNIDOS

CONTENIDO DEL CAPÍTULO

SUCINTA HISTORIA DE LOS ESTADOS UNIDOS Y SU SISTEMA DE CLASES 251
LA CLASE ALTA 254
LA CLASE MEDIA Y LA CLASE TRABAJADORA: CAMBIOS HISTÓRICOS RECIENTES 261
ALGUNAS CONSECUENCIAS DE LA POSICIÓN DE CLASE 266
LA POBREZA EN LOS ESTADOS UNIDOS 270
ESTRATIFICACIÓN POR RAZA, ETNIA Y GÉNERO 273
CONCLUSIÓN 285
RESUMEN 285

Tras experimentar durante los años setenta y ochenta una acusada decadencia económica en comparación con otras naciones industriales del mundo, los Estados Unidos son de nuevo la potencia económica y militar dominante. Pero ante al aumento de la desigualdad año tras año en los últimos 25 años y actualmente con el grado más alto de todo el siglo XX, el resto del mundo industrializado se pregunta si otros países se apresurarán a seguir la nueva tendencia de los Estados Unidos. Como veremos en los siguientes capítulos, algunos países europeos, como Alemania, están ciertamente preocupados por esa tendencia.

Sin embargo, mucho tiempo antes, el sistema de estratificación social de los Estados Unidos había acaparado la atención de los europeos por otras razones. A los ojos de los europeos del siglo XIX, la formación y supervivencia de los Estados Unidos de América parecía uno de los desarrollos más radicales de la historia de las sociedades humanas. Es cierto que algunas naciones, como Francia, iniciaron su camino hacia «la igualdad y la fraternidad» mediante la revolución. Pero, a principios del siglo XIX, la Revolución Francesa de 1789 se había enfriado. La nueva dictadura de Napoleón Bonaparte constituyó en muchos aspectos una considerable inversión de estos principios igualitarios que duraría muchos años.

Así, el francés Alexis de Tocqueville quedó «asombrado» ante lo que consideraba la condición de «igualdad» de este nuevo país de América. Tras sus viajes por los Estados Unidos en la década de los treinta escribió su famosa obra *La democracia en América,* que empieza con estas palabras: «Ninguna novedad me ha sorprendido más vivamente durante mi estancia en los Estados Unidos que la igualdad de condiciones» (1969:9). Un poco más adelante escribe: «Aquí los hombres se aproximan más a la igualdad de riqueza y capacidad mentales o, dicho de otro modo, están más cerca de la igualdad de poder que en cualquier otro país del mundo o en cualquier otra época de la historia escrita» (1969:56).

Las observaciones de Tocqueville eran bastante correctas en dos sentidos. Como ahora, existía entonces en los Estados Unidos cierta informalidad en la interacción personal, una presunción de igualdad de estatus que no existe en Europa ni, por supuesto, en Asia. Pero también, aunque hoy pueda parecer irónico por ser la desigualdad de la renta de los Estados Unidos la más alta de las naciones industriales, en aquella época había menos desigualdad que en Europa. Los Estados Unidos se sitúan entre las naciones industrializadas que han reducido rápidamente el grado de desigualdad que tenían las sociedades feudales. Además, en los Estados Unidos este proceso de industrialización se desarrolló sin la fuerte tradición de desigualdad aristocrática que había en Europa.

En otro sentido, las observaciones de Tocqueville eran erróneas. Estas observaciones sobre la igualdad y la democracia las hizo un hombre acostumbrado a las rígidas y todavía muy pronunciadas desigualdades de clase de Europa. Aunque había un alto *grado* de igualdad y democracia en este nuevo país, había también desigualdades de riqueza y poder. La riqueza de los padres fundadores de los EE. UU. es bien conocida y, como muchos han señalado, el gobierno federal y la Constitución de los EE. UU. se construyeron para proteger los intereses económicos de plantadores, financieros y comerciantes acaudalados (para un resumen de esta argumentación, véase Zinn, 1995 y Morgan, 1956). Y lo más importante, quizás, es que a finales del siglo XIX surgió una clase alta nacional en este país que, en muchos aspectos, se asemejaba a la clase alta europea basada en tradiciones aristocráticas.

La perspectiva marxista del desarrollo del capitalismo en los Estados Unidos se opone directamente a las observaciones de Tocqueville. Es indudable que, de acuerdo con el análisis marxista, se desarrolló una poderosa clase alta basada en la propiedad de los medios más importantes de producción. Era evidente el marcado contraste entre las condiciones de vida de este grupo relativamente pequeño de familias propietarias y del proletariado industrial que crecía rápidamente.

Sin embargo, este análisis histórico marxista de los Estados Unidos tampoco está exento de inexactitudes. Es cierto que la propiedad y el poder se concentraron cada vez más con

el tiempo, pero el proletariado industrial (o clase trabajadora) *no* creció tanto como para constituir la inmensa mayoría de la población de los Estados Unidos, ni sus condiciones materiales fueron siempre a peor. Tuvo lugar otro proceso que hizo surgir una numerosa clase media de trabajadores de cuello blanco entre las dos clases principales de la teoría marxista. Por lo demás, los trabajadores estadounidenses carecían de conciencia de clase, algo que habría confundido a Marx. Con el grado más alto de desigualdad y diferencia de renta entre trabajadores y altos directivos de todas las grandes naciones industriales de hoy, Marx se habría quedado perplejo ante el hecho de que los Estados Unidos sean la única gran nación capitalista que carece de algún tipo de partido socialista o laborista.

En este capítulo vamos a explorar la naturaleza de la estratificación social de los Estados Unidos, su historia, evolución y principales características, a fin de comprender lo que ha confundido a teóricos de perspectivas tan diferentes como Alexis de Tocqueville y Marx. Vamos a empezar por exponer una breve historia para luego abordar rápidamente el análisis de la clase alta y la clase corporativa estadounidense de hoy. De aquí pasaremos al análisis del sistema de estratificación para examinar la amplia clase media, la clase trabajadora y los pobres, y, por último, nos ocuparemos de la posición de las minorías raciales y étnicas, junto a la de las mujeres, en el sistema de estratificación de los Estados Unidos.

SUCINTA HISTORIA DE LOS ESTADOS UNIDOS Y SU SISTEMA DE CLASES

A los ojos de muchos ciudadanos de las naciones modernas de todo el mundo, la gente de los Estados Unidos puede parecer tan extraña como lo parecía en los tiempos de Tocqueville. Todas las naciones y sus ciudadanos tienen características y sistemas de creencias peculiares, por supuesto, pero algunos pueden calificarse de «más peculiares» que otros. Los Estados Unidos se deben incluir en esta última categoría.

Después de pasar algo más que unos pocos días en los Estados Unidos, mis amigos europeos no pueden dejar de quedarse perplejos y confundidos ante sus primos estadounidenses. Todo les parece bastante familiar, al menos al principo, pero luego se hacen más evidentes las actitudes y características peculiares del país. Lo primero que les llama la atención es el enorme abismo entre los ricos y los pobres en Estados Unidos; luego les extraña la actitud de la mayoría de los estadounidenses ante este alto grado de desigualdad.

Para comprender las características básicas de los Estados Unidos y su sistema de clases es indispensable estudiar varios aspectos de su historia: los europeos que fundaron la nación, la expansión hacia el oeste americano y, en relación con ambos, las actitudes asociadas con el **individualismo** radical de los Estados Unidos.

La historia temprana y los valores en Estados Unidos Como es bien sabido, Estados Unidos fue «fundado» por inmigrantes procedentes de Europa que comenzaron a trasladarse allí a principios del siglo XVII. Pero la gente suele olvidar que estos inmigrantes, eran en muchos aspectos, refugiados religiosos; solían ser miembros de sectas religiosas radicales protestantes que creían en la independencia y el individualismo absolutos. Las oleadas posteriores de inmigración durante el siglo XIX y principios del XX aumentaron la complejidad de este primer sistema de valores importado al "nuevo mundo", pero los elementos de este individualismo radical seguían siendo sólidos.

A lo anterior se suman las características geográficas del continente norteamericano. El vasto territorio, en especial la extensión hacia el oeste y su colonización gradual, llevó a muchos científicos sociales a sostener la famosa tesis que Frederick Turner desarrolló en su obra *The Significance of the Frontier in American History* [La importancia de la frontera en la historia de Estados Unidos]. En ninguna otra nación moderna como en los

nuevos Estados Unidos de América pudo tanta gente romper con sus raíces familiares, cargar a su familia en una «carreta» y trasladarse al oeste en busca de una vida nueva y muy independiente. El individualismo y la independencia radicales de los fundadores europeos se reforzó, y la ideología se convirtió en realidad cuando el nuevo país se extendió hacia estos vastos territorios.

El resultado de esta historia es un sistema de valores bastante peculiar que en ocasiones se ha denominado *credo americano* (Lipset 1996:19), un sistema de valores que ensalza la libertad, el igualitarismo, el individualismo, la capacidad de seducción y la visión *laissez-faire* del gobierno. La libertad y el individualismo se derivan claramente de lo que acabamos de ver. Las sectas religiosas protestantes, de acuerdo con las cuales todos somos iguales a los ojos de Dios, proporcionaron a esos nuevos norteamericanos el valor del igualitarismo. La frontera le dio aun más realidad. Rompiendo con sus raíces familiares, los que se trasladaron a este país y luego hacia el oeste perdieron el antiguo rango de estatus de sus orígenes familiares, y la frontera igualó a las personas que luchaban por sobrevivir. El carisma y el *laissez-faire* son las manifestaciones de estos valores que se orientan hacia el sistema político: se pensaba que la gente debía constituir una fuerza populista para controlar el gobierno, y que el gobierno debía mantenerse al margen de su vida en la mayor medida posible.

La investigación actual sobre las actitudes y los valores de los ciudadanos de muchas naciones sigue indicando que los valores de los estadounidenses son harto diferentes. Hofstede (1991), en un famoso estudio que utiliza cuestionarios de aproximadamente 15.000 personas de 53 países del mundo, descubrió que los estadounidenses presentaban la puntuación más alta en su índice de individualismo. Otras encuestas de opinión comparadas indican que los estadounidenses son menos propensos a apoyar la acción gubernamental para solucionar problemas sociales de varios tipos o simplemente a contribuir al mantenimiento de un sistema de asistencia sanitaria para todos los ciudadanos (Lipset, 1996:75-76). La Tabla 9.1 muestra que los estadounidenses dan menos apoyo a la acción gubernamental para reducir la desigualdad en comparación con los ciudadanos de las naciones europeas. Muchos otros datos sobre las condiciones reales llevan a la misma conclusión: como se indica en la Tabla 9.2, de acuerdo con la ideología del *laissez-faire* —la idea de que «el gobierno que mejor gobierna es el que menos gobierna»—, a pesar del alto gasto militar en los Estados Unidos, la medida típica del tamaño del Estado (gasto público como porcentaje del producto interior bruto) muestra que los Estados Unidos están por debajo de otras naciones desarrolladas, a excepción de Japón.

Sin embargo, es importante señalar que el valor del «igualitarismo» en los Estados Unidos es distinto que en cualquier otro lugar del norte desarrollado, y el término está muy lejos de significar igualdad. Hay que recordar la **visión multidimensional de la estratificación social** de Max Weber para entender esta situación. Con respecto al igualitarismo, los valores estadounidenses sólo se refieren a las desigualdades de estatus. La ideología estadounidense, más que la igualdad en todos los sentidos, lo que viene a ensalzar es la igualdad de oportunidades en lo que se refiere a riqueza y poder. El grado en el que este valor existe en la realidad es otra cuestión que analizaremos más adelante; pero es necesario reconocer la coherencia lógica de la «igualdad de oportunidades» con la libertad, la independencia y el individualismo. El «credo americano» establece que la gente debe ser libre para competir con otros a escala individual, y que debe permitirse a las personas «con más talento, que más trabajan de acuerdo con las reglas del sistema» situarse por encima de otros o ser desiguales. Como veremos, es este valor de la «igualdad de oportunidades» lo que más ha influido en el sistema de estratificación social de los Estados Unidos a lo largo de su historia y en nuestros días. Este valor de la igualdad de oportunidades, aunque (como veremos más adelante) sólo es una realidad parcial, contribuye a «explicar» y justificar ante la población el alto grado de todos los tipos de desigualdad que existen hoy.

TABLA 9.1
COMPARACIÓN DE LAS ACTITUDES HACIA LA DESIGUALDAD Y LA INTERVENCIÓN PÚBLICA EN LA ECONOMÍA PARA REDUCIR LA DESIGUALDAD

Pregunta	Hungría	Austria	Italia	Alemania O.	Suiza	Países Bajos	Gran Bretaña	Australia	EE. UU.
1. El gobierno debe garantizar a todos una renta básica	77,8	53,6	66,9	50,1	41,6	47,9	59,4	38,1	17,6
2. El gobierno debe proporcionar empleo a todo el que lo desee	90,0	76,9	82,0	74,3	48,4	73,8	57,9	39,7	44,0
3. El gobierno debe ayudar a los hijos de familias pobres para que asistan a la universidad	71,6	78,3	89,8	84,8	80,7	84,1	82,6	74,0	75,2
4. El gobierno tiene la responsabilidad de reducir las diferencias de ingresos entre la gente con renta alta y la gente con renta baja	76,9	76,7	81,0	55,9	41,1	63,9	62,9	43,8	28,3
5. En este país, todo el mundo tiene igualdad de oportunidades para salir adelante	18,0	nd	nd	55,0	nd	nd	42,0	nd	66,0
6. Se deben imponer límites a las rentas más altas	58,0	nd	nd	32,0	nd	nd	39,0	nd	17,0
7. En este país, trabajar duro proporciona una vida mejor	nd	nd	nd	43,0	nd	nd	38,0	nd	59,0

Fuente: Simkus y Robert (1989); Ladd y Bowman (1998).

TABLA 9.2
GASTO PÚBLICO COMO PORCENTAJE DEL PIB, 1995

País	Gasto público % del PIB
Suecia	66,4
Dinamarca	61,1
Finlandia	56,3
Bélgica	53,3
Países Bajos	52,8
Francia	50,9
Italia	49,5
Austria	47,8
Alemania	46,7
España	42,6
Inglaterra	42,3
Australia	36,2
Suiza	36,7
Estados Unidos	35,8
Japón	27,7

Fuente: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico,
http://www.oecd.org/puma/stats/govexp.htm.

Teniendo en mente esos aspectos de la historia de los Estados Unidos, sus orientaciones valorativas y su estructura social, podemos abordar el análisis de las clases en los Estados Unidos, empezando por la clase alta. En la tradición de Max Weber y del análisis histórico-comparado más cualitativo de la estructura social, estudiaremos las semejanzas generales de la estratificación social de Estados Unidos con otras sociedades industriales modernas, y también las importantes diferencias y peculiaridades que se derivan de su historia y sus tradiciones.

LA CLASE ALTA

El hecho de que no todos los estadounidenses hayan aceptado los valores y las tradiciones de la igualdad de estatus, y de la igualdad de oportunidades, se pone de manifiesto cuando estudiamos la existencia y la historia de la clase alta en este país. Como hemos señalado antes, Estados Unidos jamás tuvo una aristocracia en el sentido estricto del término. Como nueva nación nacida en una época de revueltas contra las tradiciones europeas de gobierno aristocrático, los Estados Unidos demostraron ser un terreno nada fértil para el desarrollo pleno de una aristocracia o una nobleza. Pero las viejas tradiciones culturales, incluso cuando proceden del extranjero, se resisten a morir. Antes de que cicatrizaran las heridas de la guerra revolucionaria de 1776, los fundadores de esta nueva nación deliberaban si la posición de presidente debía o no ser hereditaria y cuál debía ser el título apropiado. (¿Debía ser «Su Alteza, el Presidente de los Estados Unidos», «Su Serenísima Alteza, el presidente de los Estados Unidos», o, como pensaba el propio George Washington, «Su Alto Poderío» (véase Amory, 1960:61.)

La necesidad de establecer alguna forma de tradición aristocrática, aunque fuese sin apoyo legal, como en Europa, no detuvo a los líderes de la nación. Rápidamente surgieron intentos

de crear sociedades exclusivas que exhibieran el pedigrí familiar y el estatus social hereditario. La primera fue la Sociedad de Cincinnati (que nada tenía que ver con la ciudad del mismo nombre), fundada en 1783, a la que originalmente pertenecieron Washington, Hamilton y Knox (Amory, 1960:41). Estaban también las Primeras Familias de Virginia (Amory, 1960:43), a quienes mencionó Max Weber como ejemplo de grupo de estatus establecido para limitar las relaciones sociales a un círculo de familias aceptables. Pero esta nación tuvo que esperar cerca de 100 años hasta que pudiera surgir algo *parecido* en una «aristocracia» nacional.

Definición de clase alta Es momento de ofrecer una definición concisa de clase alta. Y hay que ser precisos porque el término **clase alta** es uno de los más usados por los medios de comunicación de masas actualmente. Los que pertenecen a la clase alta son, desde luego, importantes «propietarios de los medios de producción», como los describió Marx, pero hay que reconocer que se requiere algo más para crear y mantener una clase alta. E. Digby Baltzell (1958:7), uno de los investigadores más citados en este área de estudio (sociólogo y miembro de la clase alta de Filadelfia), ofrece la siguiente definición:

> El *concepto de clase alta* [...] hace referencia a un grupo de familias cuyos miembros son descendientes de individuos que triunfaron (miembros de una elite) hace una, dos, tres o más generaciones. Estas familias están en el rango más alto de la jerarquía de las *clases sociales*. Han crecido juntos, son amigos y se casan entre ellos. Y, por último, mantienen un estilo de vida peculiar y comparten un tipo primario de solidaridad de grupo que les sitúa aparte del resto de la población.

En esta cita hay varios componentes del concepto de clase que requieren una explicación más detallada. Primero, vemos un acento sobre las familias que *descienden* de gente que ha triunfado (en el sentido de que han hecho una gran fortuna). La posesión súbita de dinero es siempre sospechosa. Se supone (y a veces esta sospecha está fundada) que una enorme riqueza obtenida en un periodo corto de tiempo es, de alguna manera, dinero sucio. Los miembros de clase alta deben cultivar un «estilo de vida peculiar» en tanto que descendientes del éxito y la riqueza. Cultivar ese estilo de vida requiere su tiempo, y muy pocos nuevos ricos son capaces de practicarlo. Deben preocuparse de ciertas artes, implicarse en algunas organizaciones caritativas y adquirir toda una serie de singulares modales y costumbres para exhibirlos entre la alta sociedad. Un tosco millonario de Texas puede intentarlo, pero normalmente se dará cuenta de que sus esfuerzos por cultivar el estilo de vida adecuado son juzgados inaceptables.

De acuerdo con la definición de Baltzell, los miembros de la clase alta «han crecido juntos, son amigos y se casan entre ellos». Entre otras cosas, lo que esto sugiere es que la clase alta tiene conciencia de clase o unidad como grupo. Por lo que concierne a sus intereses económicos y políticos comunes, varios científicos sociales (como Mills, 1956; Baltzell, 1958; Domhoff, 1970, 1974, 2002) afirman que la clase alta demuestra tener un grado más de conciencia de clase y unidad de acción que cualquier otra clase de los Estados Unidos. Una importante razón de ello es que, debido a la estrecha interacción que mantienen sus miembros desde los años de escuela, la clase alta ha creado un fuerte sentimiento de «nosotros».

Esta solidaridad social la fomentan varias instituciones sociales de clase alta. Como Domhoff (1987:16) señala, «en la base de la clase alta estadounidense hay una serie de instituciones sociales que sirven de pilares: escuelas privadas, universidades de elite, clubes universitarios masculinos y femeninos, clubes de caballeros, bailes de fin de curso, centros de verano, organizaciones benéficas y culturales, y actividades recreativas tales como la caza del zorro, los partidos de polo y la navegación». A lo largo de su vida, desde la infancia hasta la madurez, la clase alta experimenta estas instituciones sociales que fomentan la conciencia y la unidad de clase.

La clase alta en los Estados Unidos de hoy Desde la temprana muerte de C. Wright Mills en 1962, ha sido G. William Domhoff (1967, 1970, 1974, 1979, 1990, 2002) quien ha liderado la investigación actual sobre la existencia, la unidad y el poder económico y político de la clase alta. Esta investigación comienza con una definición operativa de la pertenencia a la clase alta que incluye una lista de cinco indicadores principales (véase también Domhoff, 1970:21-27; 1983:44-49):

1. Figurar en uno de los diversos libros azules del *Social Register*.
2. Que los miembros varones de la familia asistan a una de las escuelas preparatorias exclusivas (como las que se enumeran en Domhof, 1970).
3. Que los miembros varones de la familia pertenezcan a uno de los clubes sociales exclusivos (véase Domhoff, 1970).
4. Que los miembros femeninos de la familia pertenezcan a un club exclusivo o asistan a una escuela preparatoria exclusiva.
5. Se puede presuponer la pertenencia a la clase alta cuando el «padre sea un empresario millonario o directivo o abogado de una gran empresa con ingresos de 100.000 dólares anuales» *y* cuando la persona asiste a una escuela preparatoria exclusiva o pertenece a un club exclusivo que figura en la *larga* lista de este tipo de escuelas y clubes.

Una persona entra a forma parte de la lista de Domhoff de miembros de la clase alta cuando encaja en una de estas cinco categorías.

Utilizando estas medidas de pertenencia a la clase alta, Domhoff y otros investigadores indican que existe cierta unidad de la clase alta realizada por medio del solapamiento entre la pertenencia a clubes exclusivos y a organizaciones políticas como el Consejo de Relaciones Exteriores y el Consejo de Empresarios (Domhoff, 1975:179). El poder económico de la clase alta lo indica el solapamiento entre estas medidas de pertenencia a la clase alta y los cargos en los consejos de administración de las principales corporaciones de los Estados Unidos (Domhoff, 2002: 50-51; 1967:51; Dye, 1979:184). El poder político de la clase alta lo indican los orígenes de clase alta (utilizando los cinco indicadores) de la mayoría de los ministros del presidente de los EE. UU. entre 1897 y 1973 (Freitag, 1975; Mintz, 1975; Domhoff, 2002); para indicar el poder político actual de la clase alta, también se ha recurrido a las contribuciones de las corporaciones «dominadas por la clase alta» a la campaña de los principales candidatos políticos y a la influencia de los grupos de presión organizados en los representantes ya elegidos del Congreso de EE. UU.

La clase alta como clase dominante en la actualidad: una crítica

No hay duda de que en los Estados Unidos durante el siglo XIX y a principos del XX una clase alta dominaba la economía y, en buena medida, la política nacional. Pero mientras los descendientes de las familias originales de clase alta, como los Rockefeller, los Mellon, los Vanderbilt, los Carnegie y los Du Pont, siguen ocupando posiciones políticas y empresariales, cada vez se cuestiona más el poder de una clase alta unificada como la que acabamos de describir. Esto no quiere decir que estas viejas familias y los nuevos ricos que han surgido carezcan de poder en la actualidad, pero sí que se ha reducido su poder económico y político. Cada vez más científicos sociales cuestionan hoy la unidad de esta clase (Hacker, 1975; McNall, 1977; Dye, 1995), sugiriendo también que los indicadores de pertenencia a clubes y organizaciones exclusivos utilizados por Domhoff para medir el estatus de clase alta están cada vez más al alcance de los nuevos ricos, los altos ejecutivos de las corporaciones y los políticos *una vez que* han alcanzado posiciones de poder.

Sin embargo, la evidencia más importante que cuestiona hoy en día el poder de una clase alta procede de lo que fue el pilar del poder de la clase alta en el pasado: su control de las principales corporaciones del país mediante la propiedad accionarial. Muchos estudios han mostrado que hoy en día las familias de clase alta poseen sólo pequeñas cantidades de acciones de las corporaciones más importantes. El último intento del Congreso para estimar el control accionarial de las familias (Comité para Asuntos Gubernamentales del Senado de Estados Unidos, 1978a, 1980) concluyó que sólo 13 de las 122 corporaciones principales estaban bajo control familiar. Desde la ya antigua obra de Berle y Means (1932), el concepto de **revolución de los directivos** ha ganado popularidad. Y hasta hace poco tiempo esta idea ha dominado el pensamiento de los científicos sociales sobre este asunto (Zeitlin, 1974). La tesis de la revolución o el control de los directivos proclama que actualmente el control de cada corporación lo tienen los más altos directivos de esa corporación. Además, sostiene que en la mayoría de las corporaciones la propiedad de títulos está distribuida entre tanta gente que los propietarios de esas acciones no pueden unirse eficazmente para oponerse a la autoridad que dirige la corporación. Los altos directivos de las corporaciones son, por tanto, libres de dirigir la corporación como consideren oportuno. Así, de acuerdo con la perspectiva básica de muchos de los que aceptan esta tesis, muchas corporaciones diferentes, cada una con su propio control directivo, compiten entre sí por una porción del mercado en la economía. Pero hoy esta tesis del control directivo presenta algunas debilidades. En la mayoría de las naciones industriales avanzadas de hoy en día pueden establecerse muchos lazos entre los altos directivos de las principales corporaciones, y entre estos directivos y los que ocupan posiciones de poder político. De acuerdo con nuestro análisis de clase, podemos decir que estas personas forman la clase corporativa.

La clase corporativa

La **clase corporativa** se puede definir como un grupo de personas que ocupan posiciones clave de autoridad en las principales corporaciones. De modo muy parecido a las viejas familias de clase alta, forman una red de asociaciones que entrecruza las instituciones corporativas principales creando un tejido interpersonal de relaciones en lo más alto de esas instituciones (véase Useem, 1978, 1979b, 1984). Su influencia no se basa en la riqueza personal, aunque muchos de ellos son ricos, sino en su *control* de los recursos corporativos. Es este grupo, la clase corporativa, el que podemos considerar que está en lo más alto del sistema de estratificación actual de los Estados Unidos. Llamamos clase al grupo porque tiene intereses económicos comunes, suficiente unidad y un nivel de organización intraclase para reconocer esos intereses de clase comunes y los medios de dominar la economía y el sistema político.

Estas personas son directores generales o miembros del consejo de administración de una corporación importante y, al mismo tiempo, de otras corporaciones. Y conocen bien la antesala del gobierno, ya que muchos de los miembros de la clase corporativa han ocupado cargos en la administración tales como consejeros, secretarios de estado o miembros de comités especiales. Sus intereses individuales y de clase residen no sólo en una corporación, sino en toda la estructura de la concentración corporativa. También suelen, como la vieja clase alta, ser miembros de clubes sociales exclusivos, frecuentar muchos de los mismos centros de vacaciones y enviar a sus hijos a escuelas preparatorias exclusivas. Pero a diferencia de la vieja clase alta, sus rangos son permeables. Al menos hay algún espacio en la cima para los que se ganan el reconocimiento de ser miembros de esta clase corporativa (Alba y Moore, 1982).

La concentración económica que pone las bases para que exista una clase corporativa en los EE. UU. se basa en los siguientes puntos:

1. El tamaño de las principales corporaciones y su capacidad para dominar el mercado de sus productos o servicios industriales.
2. La concentración del control de las acciones de las principales corporaciones por parte de otras corporaciones (sobre todo, grandes bancos y compañías de seguros).
3. La red de consejos directivos interrelacionados que vincula a todo el personal corporativo, distribuyendo sus lealtades desde las corporaciones individuales por toda la estructura corporativa, algo que hace posible las acciones coordinadas, una mayor influencia en el gobierno y la planificación a largo plazo para proteger los intereses comunes.

Analicemos uno por uno estos puntos. Una de las características más importantes de la economía estadounidense es el aumento del tamaño y control de las principales corporaciones. En la actualidad hay cerca de 202.000 corporaciones industriales, pero casi el 75 por 100 del total de las acciones corporativas está en manos de 100 (Domhoff, 2002: 21).

Los bancos comerciales representan otro sector de la concentración corporativa: sólo 30 bancos tienen casi la mitad de todas las acciones de la banca, y 50 bancos dan cuenta de aproximadamente el 60 por 100 (Domhoff, 2002: 21). Los cinco bancos más importantes son gigantes corporativos que influyen enormemente en la economía. En las 122 principales corporaciones mencionadas en el estudio del Senado de los EE. UU. citado más arriba hay 610 votos de los cinco accionistas más importantes (5 × 122 corporaciones = 610). El descubrimiento más interesante de este estudio es que sólo *21 inversores* ocupan más de la mitad de esos votos de los cinco accionistas principales (325 del total de los 610 votos de los cinco accionistas principales). Estos 21 inversores incluyen once bancos, cinco empresas de inversión, cuatro empresas aseguradoras y un grupo familiar (la familia Kirby). El inversor de más peso era el Morgan Bank, con uno de los cinco votos accionariales más importantes en casi la *mitad* de estas 122 corporaciones. El Morgan Bank era el más importante accionista con voto en veintisiete de estas corporaciones, el segundo en once, el tercero en ocho, el cuarto en siete y el quinto en tres.

Un último aspecto de la concentración económica es el número de personas que representan papeles clave en la economía. De *todas* las corporaciones que controlan el 50 por 100 o más de las acciones empresariales de los diferentes tipos de corporaciones antes mencionados (industrial, transporte, servicios públicos, comunicación, bancos y empresas de seguros), sólo cerca de *3.500 personas* (presidentes y miembros de los consejos de administración de esas corporaciones) ejercen autoridad formal sobre la mitad de las acciones corporativas que hay en el país en esas áreas.

La posición más alta de autoridad en la jerarquía corporativa es la que ocupa el consejo de administración. Es un organismo colegiado, con una media de doce miembros por corporación, que tiene la autoridad de contratar y despedir, y de establecer la política general de la empresa. Sus miembros proceden tanto de dentro de la corporación (los altos directivos, como presidente y vicepresidentes) como de fuera. La mayoría de los miembros del consejo de las grandes corporaciones son también altos ejecutivos de otras importantes corporaciones (Mizruchi, 1992; Allen, 1978; Mintz y Schwartz, 1985). Los **consejos de administración entrelazados** se dan cuando dos o más corporaciones están relacionadas debido a que un alto directivo o un miembro del consejo de administración de una corporación también pertenece al consejo de otras corporaciones. De acuerdo con otra forma de vinculación, los **lazos indirectos,** dos o más corporaciones están vinculadas porque sus directivos o administradores coinciden en el consejo de una tercera corporación.

TABLA 9.3
LAS 28 CORPORACIONES MÁS ENTRELAZADAS DE LAS 1.029 CORPORACIONES EN ESTADOS UNIDOS EN 1996

Corporación	Número de lazos con otras corporaciones
Chase Manhatan Bank	45
Wells Fargo Bank	41
American Express	40
Prudential Insurance	39
Sara Lee Foods	39
Minnesota Mining and Manufacturing	37
General Motors	33
Kroger Stores	33
Ashland Oil	32
Bank of America	32
CSX (ferrocarriles)	32
Bell Atlantic	31
Coca-Cola	31
Procter and Gamble	31
Spring Industries	31
AMR	30
Mobil Oil	30
TRW	30
Xerox	30
Ameritech	29
Bell South	29
Union Pacific	29
Westinghouse Electric	29
Burlington Northern	28
Cummins Engine	28
Kellogg	28
Kmart	28
AOL Time Warner	28

Fuente: *Who Knows Who* (Detroit: Gate Research, Inc. 1997:749); Domhoff (2002:22)

El estudio más detallado sobre los consejos de administración entrelazados que se ha realizado procede de las investigaciones llevadas a cabo por el Senado hace dos décadas (Comité para Asuntos Gubernamentales del Senado de los EE. UU., 1978b, 1980). Aunque es antiguo y los consejos entrelazados son más frecuentes en nuestros días, sigue siendo la información más completa de la situación. Este estudio del Comité del Senado contenía información sobre 130 grandes corporaciones de los Estados Unidos (115 de las 122 corporaciones incluidas en el estudio anterior del Senado sobre el control accionarial, 1978a). En total, cada una de las 123 corporaciones (excluyendo a siete compañías de inversión) estaban directa o indirectamente vinculadas al menos una vez con un promedio de 62 de las otras 122 corporaciones (1978b:280). Nueve de esas corporaciones tenían de 90 a 99 lazos indirectos con las otras 122 corporaciones, 22 tenían de 80 a 89, y las 22 restantes, de 70 a 79.

Este Comité del Senado dedicó especial atención a las trece corporaciones más grandes. Estas trece empresas tenían lazos con el *70 por 100* de las 117 corporaciones restantes a través de 240 lazos directos y 5.547 lazos indirectos. Excepto el Bank of America, las trece corporaciones estaban directa o indirectamente entrelazadas entre sí. Y el Morgan Bank (que antes se destacó por

tener el mayor control accionarial de las principales corporaciones) tenía el consejo de administración más entrelazado de las 130 corporaciones. Por último, de las 130 corporaciones, el grupo más entrelazado incluía el Citibank, el Chase Manhattan Bank, la Manufacturers Hanover, el Morgan Bank, la Prudiential Life Insurance, la Metropolitan Life, AT&T, la Exxon y la General Motors. Por supuesto, las corporaciones financieras de este grupo figuraban entre los inversores institucionales más importantes que aparecían en la sección anterior sobre el control accionarial.

Podemos citar un último aspecto del estudio del Senado sobre los consejos entrelazados. En los Estados Unidos, el entrelazamiento *directo* entre los consejos de corporaciones que entran en competencia es ilegal. Sin embargo, al Senado le interesaba la cantidad de lazos *indirectos* entre los consejos de administración de las corporaciones que compiten entre sí. Se examinaron los diferentes tipos de empresas (como fábricas de coches, bancos y empresas eléctricas) y se descubrió que existían entre ellas numerosos lazos indirectos.

Examinemos el ejemplo de los bancos, con su enorme influencia en la economía (Mizruchi, 1992; Mitz, 1989; Mintz y Schwartz, 1985). Salvo que no había lazos entre Bank of America y Bankers Trust, ni entre Western Bancorp y Chase Manhattan Bank, los restantes diez principales bancos del país estaban indirectamente entrelazados. Estos lazos indirectos variaban desde sólo uno entre el Western Bancorp y Bankers Trust hasta un número tan elevado como cuarenta y dos entre el First Chicago Bank y Continental Illinois. Son también importantes los treinta lazos indirectos entre Morgan y Citibank, los doce entre Morgan y Manufacturers Hanover, los veintisiete entre Manufacturers Hanover y Chase Manhattan y los veintiséis entre Manufacturers Hanover y Citibank. Si los lazos indirectos tienen el potencial de restringir la competencia, aumentar la concentración económica e incrementar la influencia en el gobierno, como sugiere el comité del Senado, los Estados Unidos tienen un enorme potencial para que se ejerza la dominación financiera corporativa.

Por último, hay que reconocer la existencia de lo que se ha dado en llamar el **grupo interno de la clase corporativa**. Muchas investigaciones realizadas por varios científicos sociales indican que los miembros de ese grupo interno de la clase corporativa (véase Useem, 1978b, 1978, 1984; Soref, 1976; Allen, 1978; Mariolis, 1975; Mizruchi, 1992):

1. Suelen tener más puestos en otros consejos de administración.
2. Es probable que sean miembros de los consejos de administración de las grandes corporaciones.
3. A menudo representan a los grandes bancos en los consejos corporativos.
4. Suelen pertenecer a clubes sociales de elite.
5. Más que apoyarse en la riqueza de su familia, se han labrado su propio ascenso en la escala corporativa hasta las posiciones más altas.
6. Representan a los intereses corporativos generales en otras instituciones, como, por ejemplo, las fundaciones, las universidades y el gobierno.

Por lo tanto, dentro de la clase corporativa (tal y como la hemos definido antes) hallamos un grupo de elite que forma un círculo interno con más contactos corporativos. Pero ¿tiene este grupo interno de la clase corporativa algo especial, o simplemente representa a los miembros más respetados de la clase corporativa? Useem (1978, 1979b, 1984), por ejemplo, afirma que este grupo interno cumple una importante función para la estructura actual de la concentración corporativa. Este grupo sirve para vincular a todas las grandes corporaciones. En la medida en que esas grandes corporaciones tienen intereses económicos comunes, el grupo interno de la clase corporativa contribuye a la unión de esas corporaciones para que puedan fomentar sus intereses comunes.

Desde luego que el entorno político constituye un conjunto de intereses comunes. Cuando los miembros de este grupo interno llegan a ocupar cargos de autoridad política (como el de ministro o asesor del presidente), tienen más capacidad para representar los intereses del

conjunto de las grandes corporaciones que los intereses de una única corporación. También este grupo interno puede coordinar las actividades corporativas para combatir los desafíos que se pueden plantear a los intereses comunes de las grandes corporaciones.

Whitt (1979), por ejemplo, descubrió que las corporaciones organizan sus actividades para hacer frente a los referendos populares sobre cosas tales como el tráfico masivo y la regulación de la contaminación. Por ejemplo, cuando en California se hizo un esfuerzo para discutir la limitación del tráfico, las grandes compañías petroleras gastaron miles de dólares para frustrar el referéndum. Lo más interesante de este esfuerzo coordinado es que las compañías petroleras contribuían a la financiación en proporción directa a la cantidad de gasolina que vendían en el Estado. En otras palabras, alguien fue capaz de unir a estas compañías petroleras hasta el punto de que un plan detallado para que se perdiera el referéndum sobre el tráfico estableció lo que esas empresas consideraban un método limpio de financiación de la campaña.

También se deben tener en cuenta la unidad que fomentan y las funciones de coordinación que realizan los clubes sociales y las organizaciones de empresarios. En nuestro análisis anterior sobre estos clubes sociales y organizaciones de empresarios presentamos las ideas de Domhoff y otros sobre la importancia de tales organizaciones para la unidad y coordinación de la clase alta. Pero, sean o no acertadas las ideas de Domhoff sobre la existencia de una poderosa clase alta, hay que reconocer que esos clubes sociales y organizaciones de empresarios pueden también realizar las mismas funciones de coordinación para la *clase corporativa.* Y, como hemos visto al analizar los estudios sobre el grupo interno de esta clase corporativa, con frecuencia son también miembros de esas organizaciones.

De hecho, como indica el estudio de Domhoff (1974) sobre el Bohemian Grove, entre los participantes en el retiro anual (en el Russian River del exclusivo Club Bohemio en California) solía haber más líderes corporativos que miembros de la clase alta. Así, con independencia de que consideremos a la clase alta o a la clase corporativa más importantes para la economía, estos clubes sociales y organizaciones de empresarios (como el Consejo para las Relaciones Exteriores y el Comité para el Desarrollo Económico) pueden realizar las mismas funciones de unidad y coordinación para cualquiera de los dos grupos.

Podemos concluir nuestro análisis de la parte más alta del sistema de estratificación de Estados Unidos señalando que, sin lugar a dudas, domina en ella un tipo de elite. Las pruebas indican que este grupo dominante está más cerca de lo que actualmente llamamos clase corporativa que de la tradicional clase alta, que parece estar en decadencia en la sociedad estadounidense. Pero para completar este análisis debemos examinar las clases que se sitúan más abajo. Pues la clase alta o corporativa seguirá dominando sólo si mantiene a las clases inferiores con relativamente menos poder del que ella disfruta.

LA CLASE MEDIA Y LA CLASE TRABAJADORA: CAMBIOS HISTÓRICOS RECIENTES

Las relaciones de clase raramente son estáticas. El análisis histórico de la desigualdad hace cuando menos evidente esta observación. Desde el ventajoso punto de vista del presente podemos apreciar diferencias marcadas cuando dirigimos nuestra mirada hacia el pasado; por ejemplo, hacia el Imperio romano o el feudalismo europeo. En términos generales, la naturaleza de la estratificación social puede ser bastante similar, es decir, los que están arriba reciben más recompensas y mantienen su posiciones privilegiadas de formas bastante conocidas, mientras que los que están abajo son considerados inferiores, perezosos, inmorales y merecedores de su bajo estatus. Pero a menudo encontramos un variado número de clases que trabajan bajo diversas circunstancias, y entre ellas una clase alta que ocupa su posición por diferentes razones (como la propiedad de la tierra, la propiedad del capital industrial, el control de los medios organizados de violencia o el control de las jerarquías religiosas).

Sin embargo, en comparación con otros periodos recientes de la historia, en nuestros días las diferencias suelen ser menos evidentes. Excepto en periodos de violenta turbulencia, como una revolución, los sistemas de clases suelen cambiar lentamente. Pero cambian. En los últimos ciento cincuenta años de la historia de los Estados Unidos se han producido cambios importantes, aunque a menudo no evidentes, con respecto a la distribución de clases. En los últimos años se han vuelto a producir importantes cambios en la zona media de la estructura de clases, ya que está menguando.

Para empezar, podemos examinar cómo ha cambiado la composición ocupacional del sistema de clases. Como indica la Tabla 9.4, en términos de ocupación la fuerza de trabajo civil de los Estados Unidos ha pasado a convertirse sustancialmente en clase media desde 1900. Mientras que en 1900 el 18 por 100 de la fuerza de trabajo estaba empleada en ocupaciones de cuello blanco y el 83 por 100 en ocupaciones de cuello azul, en la década de 1970 estos porcentajes son del 50 por 100 en empleos de cuello blanco y el 50 por 100 en ocupaciones de cuello azul. El aumento de la desigualdad en los Estados Unidos, al que ya nos hemos referido, se está produciendo en parte debido a los cambios que está experimentando la estructura ocupacional. Mientras ha disminuido el porcentaje de empleos de clase trabajadora (Wright y Martin, 1987), se están produciendo cambios importantes *dentro* de la categoría de la clase trabajadora. Se ha producido una disminución sustancial de las posiciones de clase trabajadora muy cualificadas y un aumento de las posiciones de clase trabajadora poco remuneradas que no aparece adecuadamente en la Tabla 9.4 (Thurow, 1987) y que más adelante analizaremos con más detalle.

La Tabla 9.4 tampoco indica el cambio que se produce en las posiciones de autoridad, aunque la expansión de las organizaciones burocráticas y la relación positiva entre posición ocupacional y posición de autoridad (analizada en un capítulo anterior) nos llevan a concluir que se ha producido un aumento conjunto en las posiciones de autoridad de nivel medio desde 1900. En otras palabras, a medida que aumentaba la burocratización crecía el número de personas que supervisaban y daban órdenes a otras personas. Sí disponemos de estudios detallados que muestran que el porcentaje de la fuerza de trabajo empleada en posiciones de supervisión y administración ha aumentado constantemente desde 1960 (Wright, 1997; Wright y Martin, 1987).

TABLA 9.4
DISTRIBUCIÓN OCUPACIONAL DE LA FUERZA DE TRABAJO CIVIL, 1900-1990 (%)

Ocupación	**1900**	**1920**	**1940**	**1960**	**1970**	**1990**
Profesionales	4	5	7	11	15	13
Directivos	6	7	7	11	11	11
Ventas	5	5	7	6	6	15
Administrativos	3	8	10	15	18	15
Total cuello blanco	*18*	*25*	*31*	*43*	*50*	*54*
Artesanos	11	13	13	13	13	11
Operarios	13	16	18	18	15	11
Campesinos	12	12	9	5	5	4
Servicios	9	8	12	12	14	18
Trab. agrícolas*	38	27	17	8	3	3
Total cuello azul	*83*	*76*	*68*	*56*	*50*	*47*

*Como algunos trabajadores agrícolas poseen una extensa propiedad, a veces es erróneo incluirlos entre los trabajadores de cuello azul. Sin embargo, como en 1979 el total de trabajadores agrícolas constituían sólo el 3 por 100 de la fuerza de trabajo civil, las conclusiones de esta tabla no cambian.

Fuente: Oficina del Censo de EE. UU., *Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1970*, pág. 139; Oficina de Estadísticas Laborales de los EE. UU., *Handbook of Labor Statistics*, 1990, Tabla 17, pág. 78.

La nueva clase media

La descripción y el análisis de C.Wrigth Mills (1953) sobre la nueva clase media sigue siendo lo mejor que nos puede ofrecer la sociología. La obra de Mills no está exenta de críticas: los tiempos han cambiado desde 1953. Pero casi todo lo que puede criticarse de la obra de Mills pertenece a su visión excesivamente positiva de la vieja clase media y demasiado negativa de la nueva clase media. La alienación de la nueva clase media es, sin duda, menor que la que Mills describe, y aquellos tiempos eran difíciles para la vieja clase media.

Mills también subrayó una condición de la nueva clase media en la sociedad de masas —la falta de poder político y la autoalienación—, que abordaremos en el último epígrafe de este capítulo. Pero su estilo nos ha proporcionado un panorama vívido de los contrastes históricos, que confiere a su obra un valor vigente.

El concepto mismo de *nueva clase media* implica que había o hay una vieja clase media. El pequeño empresario, el propietario de una tienda, el trabajador agrícola que explota una pequeña cantidad de tierra con ayuda de su familia y el profesional autónomo tipifican todos la vieja clase media. Algunas características de las personas que tienen estas ocupaciones son: 1) la libertad, en el sentido de que ellos mismos son sus propios jefes; 2) el tamaño pequeño de sus empresas; y 3) la propiedad de las herramientas, locales, etc., que usan para procurarse un medio de vida.

«El hecho singular más importante acerca de la sociedad de pequeños empresarios era que una proporción sustancial de personas era propietaria de los bienes con los que trabajaban». Mills (1953:7) estimaba que a principios del siglo XIX cerca de «cuatro quintos de la población libre trabajadora tenía propiedad». Era una sociedad que reflejaba la ideología del individualismo y la libre competencia de los Estados Unidos. El pequeño empresario sigue existiendo, pero esta sociedad de pequeños empresarios ha desaparecido en su mayor parte. Y su desaparición se debe a las fábricas gigantes, los grandes almacenes, los complejos hospitalarios, los grandes bufetes de abogados y las corporaciones agrícolas.

En suma, lo que ha ocurrido es que se han concentrado los medios de producción, ha aumentado la complejidad técnica de la producción y el tamaño de las unidades de producción. Estas fuerzas han hecho disminuir los rangos de la vieja clase media en relación con otras ocupaciones y con el considerable aumento de tamaño de la nueva clase media (aunque los datos recientes indican que se ha producido un ligero aumento de los trabajadores autónomos que en los años setenta y ochenta pertenecían a la vieja clase media; Steinmetz y Wright, 1989). La nueva clase media ha surgido debido a la necesidad de especialistas técnicos (técnicos de laboratorio, ingenieros, informáticos, etc.), de directores que organicen y regulen el trabajo de otros en la producción, y de agencias de venta y oficinistas que den salida al papeleo que mueven estas grandes organizaciones.

Estabilidad y cambio de la clase trabajadora

Si bien la nueva clase media ha surgido tarde en el curso del proceso de industrialización, el proletariado industrial o clase trabajadora nació con la revolución industrial. «La clase trabajadora moderna es el producto de la máquina [...], es la creación de la máquina o, para ser exactos, de la herramienta mecánica. Sin máquinas no existiría la clase trabajadora» (Kuczynski, 1967:51).

El surgimiento de la clase trabajadora industrial se debió a un proceso doble: la extensión del capitalismo agrario, que expulsó a los campesinos de la tierra, y el crecimiento de una industria urbana, que dio trabajo a algunos campesinos que carecían de tierra. Al principio, este proceso dual, tal y como comenzó en Europa Occidental, proporcionó trabajo a mujeres y niños. Las novelas de Charles Dickens, como *Oliver Twist,* ilustran con exactitud esta

cuestión. Por ejemplo, en la industria algodonera británica de 1835, el 74 por 100 del trabajo lo hacían mujeres y niños menores de 18 años (el 13 por 100 de la fuerza de trabajo estaba formada por niños menores de 13 años).

Disponemos de datos comparables para los Estados Unidos de 1831: el 60 por 100 de los trabajadores en la industria algodonera eran mujeres (Kuczynski, 1967:62-63). Los propietarios de fábricas preferían emplear a mujeres y niños porque les consideraban más dóciles y fáciles de controlar. Pero cuando aumentó la cantidad de varones desempleados, cuando se aprobaron leyes para regular el trabajo infantil y cuando la industrialización se extendió a otros tipos de producción, la fuerza de trabajo industrial pasó a ser sobre todo masculina.

Como ya hemos visto, desde las primeras fases del capitalismo en los Estados Unidos, el porcentaje de empleos de clase trabajadora ha disminuido de modo sorprendente. Y desde los años setenta han venido reduciéndose los empleos cualificados de clase trabajadora, mientras aumentaba el número de empleos poco cualificados. Pero uno de los cambios más importantes, que aún no hemos analizado, atañe al porcentaje de la fuerza de trabajo representada por un sindicato. Con el aumento de los empleos cualificados de clase trabajadora y de las grandes corporaciones que se produjo en este siglo, se produjo un incremento del porcentaje de la fuerza de trabajo sindicada. Pero, en las últimas dos décadas, este porcentaje ha descendido notablemente, algo que requiere un análisis más profundo, como el que llevaremos a cabo más adelante.

Hay otro cambio que merece un comentario más extenso. El crecimiento de las grandes corporaciones, su control del mercado y la concentración de trabajadores son fenómenos relativamente recientes. Existe lo que podemos denominar una **economía dual** o, desde la perspectiva del trabajador, un mercado de trabajo dual. En pocas palabras, se habla de economía dual cuando las industrias (grupos de corporaciones con sus mismas funciones económicas, como producir acero, energía eléctrica o mercancías) se dividen entre **industrias centrales** e **industrias periféricas** (véase Beck, Horan, y Tolbert, 1978; Tolbert, Horan y Beck, 1980).

Entre las características de las industrias centrales se incluyen: 1) una alta concentración de activos corporativos en la industria (unas pocas grandes corporaciones controlan la mayoría del negocio); 2) una productividad más alta; 3) mayores beneficios; 4) una producción más intensiva en capital; y 5) menor competencia económica (es decir, la industria se asemeja más a un monopolio). Las características de las industrias periféricas son las opuestas a las cinco señaladas. (En realidad, podemos considerar que las características del centro y la periferia se sitúan en polos opuestos de un *continuum*.) Algunos ejemplos de industrias centrales son las empresas petroleras, las dedicadas a la producción de automóviles y a la producción de metal primario (como el acero). Algunos ejemplos de industrias periféricas son la venta de mercancías (grandes almacenes), estaciones de servicio y restaurantes (véase Tolbert, Horan y Beck, 1980:1109).

Lo más importante para nuestro análisis son las diferentes consecuencias para los trabajadores empleados en las industrias centrales y las periféricas de una economía dual. En las industrias centrales de los Estados Unidos, así como de otras sociedades industriales capitalistas avanzadas, como Japón (Kalleberg y Lincoln, 1988), encontramos: 1) salarios más altos; 2) condiciones de trabajo superiores a la media; y 3) ventajas complementarias. Las industrias centrales están en una posición mejor para proporcionar salarios más altos y más beneficios, porque tienen menor competencia y más ganancias, y son capaces de transmitir el aumento de sus costes a los consumidores. Ocurre también que los trabajadores de las industrias centrales están más sindicados y, por lo tanto, son más eficaces a la hora de presionar a favor de sus demandas. Sin embargo, debemos advertir que, a causa del aumento de la competencia extranjera, que afecta especialmente a las industrias centrales, y del relativo declive de la economía de los EE. UU., en los años setenta y ochenta, la diferencia de ingresos entre

los trabajadores centrales y los periféricos ha venido reduciéndose desde los años sesenta (Tigges, 1988).

La cambiante estructura ocupacional: la zona central se reduce

Para terminar este epígrafe debemos regresar a un tema que ya hemos analizado someramente, y que ahora trataremos desde la perspectiva más general que nos proporciona el análisis histórico anterior y los datos adicionales disponibles. El cambio histórico descrito anteriormente —la reducción de la clase media— no se capta adecuadamente con los datos de la Tabla 9.4 porque se trata de algo más que un cambio en las denominaciones generales de las ocupaciones. Lo que ha sucedido en los últimos 15 años es que han disminuido los empleos cualificados de cuello azul y cuello blanco en las grandes industrias centrales y han aumentado los empleos de baja cualificación de los servicios en las industrias periféricas; al tiempo, han aumentado los empleos profesionales y directivos con los mejores salarios y los empleos en nuevas industrias de alta tecnología que requieren un nivel educativo muy alto (Mishel, Bernstein y Schmitt, 2002; Thurow, 1987, 1991; Mishel y Bernstein, 1993:65-69; Harrison y Bluestone, 1988:122). Otro modo de describir este cambio es decir que han disminuido los empleos de sueldo medio tanto en el sector de cuello blanco como en el sector de cuello azul.

Como hemos visto, en los años ochenta se produjo una reducción de empleos de sueldo medio al aumentar ligeramente los empleos de sueldo muy alto y notablemente los de sueldos bajos. En la primera mitad de los noventa, la reducción de los empleos de sueldo medio siguió produciéndose igual que en los años ochenta, sobre todo en la industria manufacturera, la minería y la construcción. Por ejemplo, según los datos del Censo de los EE. UU., desde 1988 hasta 1993 se perdieron casi 2 millones de empleos cualificados y semicualificados en estas áreas, mientras se crearon 1,3 millones de empleos en servicios con un sueldo promedio de 215 dólares semanales. Ésta es una de las razones principales por las que en 1993 la Oficina del Censo de los EE. UU., en su publicación *The Earnings Ladder*, informaba de que el 18 por 100 del total de los trabajadores empleados a tiempo completo en los Estados Unidos ganaba salarios por debajo de la línea de pobreza. Esto significa que se ha producido desde 1979 un aumento del 50 por 100 de los trabajadores empleados a tiempo completo cuyos sueldos están *por debajo de la línea de pobreza*.

Como se puede apreciar en la Tabla 9.5, Estados Unidos no ha sido la única de las principales naciones industriales cuya clase media se ha reducido. Sin embargo, la reducción de la clase media (definida como los que se sitúan entre el 75 y el 125 por ciento de la renta mediana en cada nación) en este país ha sido la más acusada entre 1980 y 1995, y en cuatro de las naciones de la Tabla 9.5 vemos que, en realidad, su clase media ha aumentado (Pressman, 2001). En 1995, Estados Unidos tenía la clase media más pequeña de todas estas naciones, con un 37,3 por 100 de los hogares, a diferencia de la mayoría de las demás naciones, como Alemania con el 43,9 por 100, o Suecia, con el 52,7 por 100.

En el otro extremo del nivel de renta y cualificación laboral, se ha producido en la primera mitad de la década de los noventa un aumento de los trabajos de alto nivel mayor que en cualquier otra zona de la estructura ocupacional, mientras la parte intermedia seguía reduciéndose. A medida que la nación salía de la recesión, de los 2,5 millones de empleos creados en el año 1994, el 72 por 100 eran profesionales y directivos. Desde 1988 hasta 1993 se crearon en las industrias de servicios casi 3 millones de empleos de nivel profesional y directivo. En 1994, los datos de la Oficina del Censo de los EE. UU. indicaban que los empleos directivos y profesionales daban cuenta del 25 por 100 de la fuerza de trabajo con 34 millones de ocupados, frente a sólo 17 millones de trabajadores de fábricas.

TABLA 9.5
Cambios en la clase media, 1980-1995*

País	Porcentaje de todos los hogares en 1995	Cambio porcentual en la clase media 1980-1995
Australia	27,6	−2,6
Canadá	35,8	+2,8
Francia	39,4	+3,7
Alemania	43,9	+2,4
Países Bajos	38,7	−2,3
Noruega	45,3	+3,9
Suecia	52,7	−1,3
Gran Bretaña	32,6	−3,9
Estados Unidos	**27,3**	**−4,4**

*Los datos de algunos países son de 1979 y 1994. La clase media se define como aquel segmento de la población que gana entre el 75 y el 125 por 100 de la renta media del país.
Fuente: Pressman (2001)

Para explicar totalmente este cambio histórico en la estructura ocupacional estadounidense, debemos tener en cuenta también el cambio de posición de los EE. UU. en el moderno sistema mundial, que ya analizamos en el capítulo anterior. Las razones básicas del cambio son bien conocidas: 1) durante los años setenta y ochenta los Estados Unidos perdieron competencia económica en las manufacturas respecto a países como Japón, Corea del Sur, Alemania y algunos más; 2) al mismo tiempo, Estados Unidos ha ganado competencia respecto a esos países en los empleos de altos ingresos de los servicios e industrias de alta tecnología (como la producción de ordenadores); 3) para intentar recuperar la competencia en las manufacturas y mantener sus industrias de servicios de todo tipo, las corporaciones estadounidenses comienzan a «reducir plantilla» drásticamente y a seguir nuevas políticas como la de la «producción ajustada» y la «dirección ajustada», lo que significa pérdida de empleos.

ALGUNAS CONSECUENCIAS DE LA POSICIÓN DE CLASE

En general la gente sabe lo que son las posiciones de clase y que las personas en diferentes posiciones de clase son distintas en varios sentidos. La gente sabe, por ejemplo, que la clase trabajadora suele vivir en vecindarios diferentes de los de la clase media, que a la clase trabajadora estadounidense le suele gustar la música *country* o que los candidatos políticos se dirigen a diferentes clases. Todavía nos falta mucho por saber acerca del comportamiento humano y la organización social, pero la historia relativamente breve de la investigación empírica en las ciencias sociales ha demostrado, al menos, la importancia de la estratificación social para comprender lo que la gente hace, piensa y prefiere. No siempre se puede predecir el comportamiento individual o las actitudes individuales partiendo exclusivamente de la posición de clase, pero la investigación muestra de modo recurrente que muchas de las diferencias en el comportamiento, las actitudes y otras características individuales suelen guardar relación con las posiciones en el sistema de estratificación. Analicemos algunas de las consecuencias importantes de la posición de clase en los Estados Unidos, que son de índole material, política y psicológica/cultural.

Distribución de la renta por clases

La diferencia de clase más reconocida es, por supuesto, la desigualdad de renta. La suposición más normal es que las personas de clase trabajadora reciben ingresos por debajo de la media, la clase media recibe ingresos medios y la clase media-alta, profesionales y directivos, recibe ingresos supe-

TABLA 9.6
RIQUEZA MEDIA POR QUINTILES DE POBLACIÓN EN DÓLARES, 1962-1995*

	1962	1995
Quintil superior	348.000	626.000
Segundo quintil	78.000	100.000
Tercer quintil	32.000	40.000
Resto 40%	2.000	1.000

* Riqueza media por quintiles en dólares constantes de 1990.
Fuente: Construida a partir de Keister (2000:111)

riores a la media. Estos supuestos tradicionales sobre la desigualdad de la renta por clases se están convirtiendo en una realidad evidente debido al aumento de la desigualdad y a la disminución aún mayor del salario de las posiciones de clase trabajadora. Y la relación entre clase o posición ocupacional y renta es mucho más estrecha si tenemos en cuenta la visión más multidimensional de las clases que estudiamos en el segundo capítulo, sobre teoría de la estratificación (Wright, 1978a, 1979; Wright y Perrone, 1977; Robinson y Kelley, 1979; y Kalleberg y Griffin, 1980).

Como se desprende de lo que ya vimos en el Capítulo 2, la acumulación de la riqueza guarda también relación con la posición de clase y está mucho más desigualmente distribuida que la renta. Como se puede apreciar en la Tabla 9.6, la riqueza media (en dólares constantes de 1990) del 20 por 100 más rico de los estadounidenses aumentó desde 348.000 dólares en 1962 hasta 626.000 dólares en 1995. El segundo y tercer 20 por 100 de la población experimentaron ligeras ganancias entre 1962 y 1995, mientras que la riqueza media del 40 por 100 más bajo de los estadounidenses se redujo desde 2.000 hasta 1.000 dólares en ese mismo periodo.

Merece la pena detenerse en otra fuente de desigualdad de la renta relacionada con la naturaleza del sistema de estratificación. Recuérdese que el desarrollo de una *economía dual* guarda estrecha relación con los ingresos de la clase trabajadora y la clase media. Pero, en este caso, el efecto que más nos interesa es el modo en que la economía dual produce desigualdad de la renta *dentro* de la clase y de las divisiones ocupacionales. Los estudios de Beck, Horan y Tolbert (1978; también Tolbert, Horan y Beck, 1980; Boomquist y Summers, 1982; Jacobs, 1982, 1985; Kaufman, 1983), entre otros, han mostrado que los trabajadores en las industrias centrales reciben salarios más altos que los de las industrias periféricas, incluso cuando se mantienen constantes los efectos sobre la renta del nivel ocupacional, la educación, la edad, las horas de trabajo, la permanencia en el empleo y la sindicación. Beck, Horan y Tolbert (1978:716) han estimado que (en los ingresos de 1976) los varones empleados a tiempo completo en las industrias periféricas tienen una pérdida anual de renta de 4.097,51 dólares, debido sólo a que se trata de un empleo periférico en lugar de central. Asimismo, Parcel (1979) descubrió que el efecto positivo sobre la renta de trabajar en una industria central se extiende a toda la zona geográfica donde se ubican las corporaciones centrales. Es decir, incluso los salarios de los trabajadores empleados en las corporaciones periféricas son más altos cuando esas corporaciones periféricas están geográficamente situadas cerca de las industrias centrales.

Condiciones de trabajo

Las condiciones de trabajo se encuentran, como la renta, estratificadas (Tilly y Tilly, 1998). Los que están arriba son más ricos, y los que se encuentran en medio pueden dirigir su mirada hacia los que están por debajo de ellos para sentir que sus condiciones podrían ser peores. Una de estas condiciones implica la situación psicológica de *alienación*. Para Marx (véase Marx, 1964:124-125) la alie-

nación del trabajo se produce cuando el trabajo se convierte en algo «externo al trabajador», cuando «no es un trabajo para sí sino un trabajo para algún otro», o cuando el trabajo «sólo es un *medio* para satisfacer sus necesidades». Hay muchos análisis detallados sobre la vida de los trabajadores con diferentes ocupaciones. La mayoría de estos análisis dan fe de la alienación del trabajo a medida que se desciende desde las posiciones de arriba a las de abajo en el sistema de clases. Entre estos estudios están *Working*, de Studs Terkel (1972), *The Hidden Injuries of Class*, de Sennett y Cobb, y *The Workers*, de Lasson (1971). Algunos científicos sociales han dejado por algún tiempo su puesto en la universidad para trabajar en una fábrica y poder comprender así el significado del trabajo (por ejemplo, Pfeiffer, 1979, *Working for Capitalism;* Kamata, 1982, *Japan in the Passing Lane*); sus trabajos también reflejan el mismo tipo de alienación que experimentan los que están en las posiciones bajas del sistema de estratificación. Muchos estudios empíricos han respaldado estos trabajos cualitativos tanto en los Estados Unidos (Kohn, 1976; Kalleberg y Griffin, 1980; véase Jencks *et al.*, 1972:247-252) como en otros países (Naoi y Schooler, 1985; Lincoln y Kalleberg, 1990, 1985).

Las condiciones físicas del trabajo

Por condiciones físicas del trabajo entendemos el entorno laboral en lo que se refiere a seguridad, a las condiciones sanitarias o al estrés físico que crea. Como los aspectos psicológicos del trabajo, esos aspectos físicos están influidos por la posición que una persona ocupa en el sistema de estratificación. Y cuando analizamos la seguridad física y las condiciones sanitarias del trabajo, vemos que lo que destaca es la dicotomía entre trabajo manual y trabajo no manual.

Los trabajadores de cuello blanco pueden padecer las mismas condiciones psicológicas alienadoras o la misma falta de satisfacción laboral que los trabajadores de cuello azul. Pero el trabajo de cuello blanco suele ser seguro en sentido físico. Pocos trabajadores de cuello blanco están expuestos a condiciones peligrosas para la salud, a lesiones o a la muerte en el lugar de trabajo (salvo los técnicos de laboratorio o los científicos que trabajan con sustancias peligrosas). El trabajo de los trabajadores de cuello azul es a veces peligroso. Suelen hacer el trabajo sucio, el trabajo peligroso, el trabajo que poca gente quiere hacer, el trabajo que un trabajador de cuello azul no puede evitar hacer si quiere seguir llevando comida a la mesa. La Tabla 9.7 indica el número de accidentes laborales mortales por sector y por cada 100.000 trabajadores en 1999. Como es de esperar, los sectores con una alta concentración de empleos de cuello azul, como la agricultura, la minería y la construcción, tienen las tasas más elevadas. Por lo general, en 1999 se produjeron 5.488 accidentes mortales en las industrias privadas estadounidenses, con un ligero descenso a 5.344 en 2000 (US Bureau of Labor Statistics 2001: Tabla A-10).

TABLA 9.7
ACCIDENTES MORTALES POR SECTOR, 1999
Muertes por accidente laboral en el sector privado
por cada 100.000 trabajadores por sector

Agricultura, silvicultura, pesca	22,5
Minería	23,1
Construcción	14,0
Manufactura	3,0
Transportes	1,3
Comercio	1,6
Servicios	1,4

Número total de accidentes mortales en el sector privado en 1999 = 5.488

Fuente: Oficina del Censo de EE.UU., *Statistical Abstracts of the United States,* 2001 (2002:406)

Socialización de los niños

De todas las diferentes características de las clases, por la que más se han interesado los científicos sociales es por la socialización o las prácticas educativas de los niños. Una de las razones que lo explican es la importancia de la educación de los niños para su propio futuro y para el mantenimiento de las fronteras de clase. En la medida en que la socialización de los niños varía de una clase a otra, esas diferencias de clase pueden, de algún modo, contribuir a dificultar la movilidad intergeneracional en el sistema de clases. Es decir, puede que, hasta cierto punto, los niños de clase trabajadora sean educados para pertenecer a la clase trabajadora, y que los de clase media sean educados para ser de clase media. El estudio más extenso sobre esta cuestión mostraba que los padres de clase media hacían hincapié en la confianza en sí mismos de sus hijos, mientras que los de clase trabajadora ensalzaban la conformidad con las reglas externas (Kohn, 1969). Una réplica de este estudio, realizada por Wright y Wright (1976), respaldaba los descubrimientos de Kohn (tanto en el caso de los padres como en el de las madres), aunque descubrió que había menos diferencia entre la clase media y la clase trabajadora en este aspecto de la educación de los hijos. Esta misma investigación se ha realizado en varios países (véase Pearlin, 1971; Olsen, 1973; Slomezynski, Miller y Kohn, 1981; Naoi y Schooler, 1985; Schooler y Naoi, 1988) con resultados muy semejantes.

Participación política

A diferencia de lo que ocurre en otras naciones industriales, la posición de clase influye enormemente en el voto y otros tipos de participación electoral. Cuanto más descendemos en el sistema de estratificación, menor es el porcentaje de votantes que cumplen los requisitos para votar y que participan en las elecciones. Entre 1952 y 1988, por ejemplo, la investigación muestra que se produjo un aumento constante de la participación electoral de las minorías por medio del voto. Sin embargo, la participación en las urnas por clase cambió en el transcurso de ese periodo de tiempo (Rosentone y Hansen, 1993:236-248). Es importante volver a subrayar que la participación en las urnas por clases varía muy poco en otras democracias industriales (Kerbo y González, 2003; Weakliem y Heath, 1999; Zipp, Landerman y Luebke, 1982). La Tabla 9.8 enumera los porcentajes de voto por cuantía de ingresos en las elecciones presidenciales de EE. UU. entre 1984 y 2000. Hay muchas razones que explican la no participación de las clases bajas en las elecciones de este país, como, por ejemplo, el largo periodo de tiempo que transcurre entre la fecha de registro y la votación, los problemas de transporte y la imposibilidad de faltar al trabajo (Burnham, 1974; Piven y Cloward, 1988, 2000). Se ha estimado que en los EE. UU. aumentaría el número de votantes de clase trabajadora si se introdujeran ciertos cambios simples, tales como establecer el día de convocatoria a las urnas en sábado, en lugar de hacerlo, como siempre, en martes. La investigación ha mostrado también que el porcentaje de votantes de clase trabajadora podría aumentar considerablemente si los partidos políticos intentaran, simplemente, atraer sus votos (Kerbo y Gonzalez, 2003; Houtman, 2001; Winders, 1999; Zipp, Landerman y Luebke, 1982). Sin embargo, el sentimiento de alienación que la clase trabajadora tiene respecto al resto de la sociedad es tan importante como su no participación política por medio del voto.

Cualesquiera que sean las razones del bajo porcentaje de voto entre las clases bajas, la consecuencia es evidente. Por ejemplo, en países donde existe un partido activo que representa a las clases bajas existe una menor desigualdad de la renta, más apoyo al bienestar por parte del gobierno e impuestos más gravosos para los ricos (Tufte, 1978). Dadas las opiniones políticas de la clase trabajadora sobre estos asuntos en los Estados Unidos (Form, 1985), podemos afirmar que podríamos encontrar consecuencias semejantes en este país si la participación política por medio del voto fuese igual en todo el sistema de clases. En especial, los Estados Unidos seguirían políticas muy diferentes en muchas áreas relacionadas con asuntos económicos (Kerbo y González, 2003; Nieuwbeerta, 2001; Zipp, Landerman y Luebke, 1982). Y ésta es, sin lugar a dudas, una de las razones más importantes de que las elites políticas apenas se hayan esforzado por que aumente la participación política por medio del voto entre las clases bajas.

TABLA 9.8
PORCENTAJE DE VOTO EN ELECCIONES PRESIDENCIALES POR NIVEL DE RENTA FAMILIAR, EEUU: 1984-2000*

Ingresos familiares ($)	1984	1988	1992	1996	1998	2000
Menos de 5.000	37,5	34,7	32,4	37,9	21,1	28,2
de 5.000 a 9.999	46,2	41,3	39,5	38,3	23,9	34,7
de 10.000 a 14.999	53,5	47,7	46,8	46,7	30,4	37,7
de 15.000 a 19.999	57,1	53,5	55,7	52,8	34,6	43,4
de 20.000 a 24.999	61,1	57,8	62,5	52,8		51,0
de 25.000 a 34.999	67,0	64,0	69,5	56,6	40,2	57,5
de 35.000 a 49.999	72,9	70,3	75,7	62,6	44,0	65,2
50.000 y más	76,0	75,6	79,9	72,8		71,5

* Las cifras se refieren a los electores de los EE. UU., no a la población total (véase Casper y Bass, 1998). Los datos de 2000 usan tramos de renta ligeramente diferentes. Por ejemplo, se usó el tramo de 15.000 a 24.999 $ en lugar de 15.000 a 19.999$.

Fuente: Oficina del Censo de los EE.UU., *Current Population Reports, Voting and Registration in the Election of November 1988.* Series P-20, n.º 440, 1989, pág. 4; *Voting and Registration in the Elections of November 1992.* Serie P-20-466, pág. 55. www.census. gov (votaciones en las elecciones de 1996); Oficina del Censo de EE.UU., *Voting and Registration in the Elections of November 1998,* 2000, Tabla C; tablas detalladas, Oficina del Censo, www.census.gov/voting, edición en internet, 27 de febrero de 2002, Tabla 8. V. Kerbo y González, 2003:179.

Sindicatos

Si tuviéramos que elegir una diferencia notoria entre la clase trabajadora de los Estados Unidos y la de otras naciones industriales, ésta sería la falta de trabajadores sindicados, de influencia sindical y de influencia del trabajador en el lugar de trabajo. La diferencia entre EE. UU. y Alemania, como veremos con más detalle en el Capítulo 11, es aún más marcada. Aunque la militancia sindical en Alemania no es tan alta como en otros países europeos (un 40 por 100 en comparación con un 13 por 100 en los Estados Unidos en 1994), los sindicatos alemanes son muy fuertes debido a la cooperación en los «comités de empresa» electos que hay en casi todas las empresas, lugares de trabajo y oficinas.

Pero otra diferencia aún más marcada se refiere a la participación de los empleados en casi todas las decisiones importantes en el lugar de trabajo. En Alemania, por ley, cada empresa debe permitir a los trabajadores elegir un comité de empresa formado por los compañeros de trabajo, y la dirección tiene que consultar a este comité para obtener su aprobación antes de introducir algún cambio importante o despedir trabajadores (Thelen, 1991; Turner, 1991). En cambio, un informe del Gobierno de EE.UU. en 1994 *(Future of Worker-Management Relations)* descubrió que sólo el 5 por 100 de los trabajadores estadounidenses mantenía alguna forma de participación en el lugar de trabajo.

La relativa debilidad de los sindicatos en la historia de Estados Unidos se explica en parte por el sistema individualista de valores que induce a la gente a buscar vías individuales para mejorar su posición, en lugar de cooperar con los compañeros. Pero también hay que reconocer que las divisiones raciales y étnicas han dificultado la organización de los trabajadores, y el poder de la clase capitalista y el apoyo que recibe del Estado han impedido la organización laboral (Form, 1985; Griffin, Wallace y Rubin, 1986).

LA POBREZA EN LOS ESTADOS UNIDOS

Cuando comparamos la desigualdad social de Estados Unidos con la de otras naciones industriales avanzadas, lo primero que sorprende es la alta proporción de personas que vive en

situación de pobreza en la nación más rica del mundo (EE. UU.). Hasta ahora, EE. UU. ha encabezado todas las listas de pobreza relativa en el mundo desarrollado. Sin embargo, esta característica se ve atenuada ahora con la introducción de un procedimiento nuevo de estimación del nivel de *pobreza conocido como índice de paridad de poder adquisitivo*. Este nuevo procedimiento de estimación de la pobreza tiene la ventaja de que evita el efecto de los cambios de moneda entre unos países y otros, al tiempo que toma como referencia lo que cuesta en cada país la compra de un conjunto de productos básicos (para más detalles, véase Banco Mundial, *World Development Report, 2000/2001.Technical Notes*, pág. 320). En consecuencia, este método opera con un criterio de **pobreza absoluta,** que coincide con la definición de pobreza de la Oficina del Censo de EE.UU.: el coste real de las necesidades básicas de una familia de un tamaño determinado. Pues bien, de acuerdo con este procedimiento, Estados Unidos tiene la tercera tasa de pobreza absoluta más alta de las naciones industriales, por detrás de Australia y el Reino Unido, países todos ellos anglosajones asociados a la tradición liberal en materia de bienestar social (véase Tabla 9.9).

TABLA 9.9
PORCENTAJE DE PERSONAS QUE VIVEN EN LA POBREZA, TASAS DE POBREZA ABSOLUTA Y RELATIVA, DÉCADA DE 1990.

País	**Pobreza relativa***	**Pobreza absoluta (paridad de poder adquisitivo)****	**Niños en situación de pobreza relativa**
Estados Unidos	19,1%	13,6%	24,9%
Reino Unido	14,6	15,7	18,5
Australia	12,9	17,6	15,4
Japón	11,8	nd	15,3
Canadá	11,7	7,4	15,3
Alemania (Occidental)	7,6	7,3	8,6
Francia	7,5	nd	7,4
Países Bajos	6,7	7,1	8,3
Noruega	6,6	4,3	4,9
Italia	6,5	nd	10,5
Finlandia	6,2	4,8	2,7

**Pobreza relativa* es el porcentaje de personas que vive por debajo del 50 por 100 de los ingresos medios.

**Estimaciones de la pobreza basadas en la definición estadounidense de *umbral de pobreza absoluta*, utilizando el nuevo *índice de paridad de poder adquisitivo* que estima el poder de compra real de la moneda de cada nación comparado con el de los dólares de EE.UU.

Fuente: Datos procedentes de Semeeding (1997), Mishel, Bernstein y Schmitt (1999:375), Smeeding, Rainwater, Burtless (2001:51).

Sin embargo, si usamos la medida de **pobreza relativa** —medida que las demás naciones industrializadas utilizan sistemáticamente para indicar los niveles de pobreza (por debajo del 50 por 100 de la renta media del país)—, Estados Unidos sigue teniendo una tasa de pobreza mucho más elevada que las demás naciones industriales. Y lo vemos especialmente en el caso de los niños estadounidenses. Si ponemos juntas estas dos medidas, la pobreza absoluta, usando el índice de PPA y la pobreza relativa, lo que nos revela la Tabla 9.9 es que aunque la condición de los pobres en Gran Bretaña y Australia puede ser peor que la de los de EE. UU., cuando consideramos la pobreza en relación con el grado de desigualdad de renta de la sociedad, la tasa para Estados Unidos sigue siendo más alta.

Aun reconociendo la utilidad de la nueva medida de la pobreza absoluta que utiliza el índice de PPA, cuando la examinamos de cerca descubrimos algunos defectos. Por ejemplo, aunque el coste de la vida es mayor en muchas de las demás naciones industriales, casi todas estas naciones proporcionan más subsidios públicos que los Estados Unidos en términos de «renta en especie». Así, las ayudas para la vivienda, la asistencia sanitaria, la educación, la alimentación y otras ayudas suelen mejorar el nivel de vida de los pobres en los países europeos. Estos subsidios no los estima adecuadamente la medida de pobreza *absoluta* de la Tabla 9.9, lo que sugiere que la tasa de pobreza absoluta puede, de hecho, seguir siendo más alta en Estados Unidos.

Otra cuestión sorprendente de las estadísticas sobre la pobreza en Estados Unidos es que la inmensa mayoría de los pobres vive en familias donde el cabeza de familia trabaja a tiempo completo (40 horas semanales durante todo el año). En el pasado podíamos suponer que un trabajo a tiempo completo significaba que la persona que lo tenía y su familia no era pobre. Ya no es siempre así. Debido a los salarios cada vez más bajos que reciben los trabajadores estadounidenses, cuestión que ya examinamos en el Capítulo 2, cada vez hay más gente que se encuentra en la pobreza incluso trabajando 40 horas semanales 52 semanas al año. En 1993, el 36 por 100 de los pobres en Estados Unidos vivía en una familia con un trabajador a tiempo completo (Oficina del Censo de EE. UU., *Poverty in the United States, 2000,* 2001: Tabla C). Considerando este aspecto de la pobreza en Estados Unidos, se entiende con facilidad una de sus principales causas: en este país los salarios del trabajo no cualificado son tan bajos que no sacan a nadie de la pobreza. A diferencia de la mayor parte de Europa durante los años noventa, los Estados Unidos presentan una tasa de desempleo bastante baja (por debajo del 5 por 100 la mayor parte de la década, frente al 10 por 100 o más en la mayoría de las naciones europeas). Hay pleno empleo, pero estos empleos no proporcionan suficiente dinero como para que una familia salga de la pobreza.

Otra diferencia entre los Estados Unidos y otras naciones industriales avanzadas es que en este país los subsidios de asistencia social tampoco sacan a la gente de la pobreza. Y menos aún desde que se recortaron cerca de un 50 por 100 en la mayoría de los Estados a finales de los ochenta y principios de los noventa. Puede parecer irónico descubrir que el gobierno de los Estados Unidos gasta bastante tiempo y dinero en medir la pobreza, usando precisamente una definición basada en los costes de la comida y otros productos básicos, para luego ignorar esa definición de pobreza cuando hay que establecer los niveles de subsidio para la gente que puede recibir pagos asistenciales.

A diferencia del grado de desigualdad en los Estados Unidos, que empezó a aumentar sin cesar en los años ochenta y sigue aumentando, el grado de pobreza en este país ha disminuido considerablemente desde la Segunda Guerra Mundial. Cuando John F. Kennedy abordó la cuestión política de la pobreza a principios de los años sesenta, en parte debido a la popularidad del impactante libro de Michael Harrington *The Other America,* el porcentaje de pobreza sobrepasaba el 20 por 100. La extensión de los pagos asistenciales a finales de los sesenta y durante los setenta redujo este porcentaje al 12 y luego al 11 por 100. A mediados de los ochenta la proporción volvió a aumentar al 15 por 100 debido principalmente a los recortes de los pagos asistenciales que se hicieron durante el mandato de Reagan. El porcentaje de pobres se mantuvo en ese alto nivel durante casi toda la década, a pesar de haber bajado la tasa de desempleo, hasta mediados de los noventa, cuando bajó finalmente al 11 por 100 y con el desempleo al 4 por 100. Desde que se detuvo la expansión económica estadounidense en 2001, la tasa de pobreza ha vuelto a subir al 13 por 100.

Y lo que empeora aún más las cosas es que los pobres son ahora más pobres. Por ejemplo, en 1975 el 29,9 por 100 de los pobres tenía ingresos o subsidios que los situaban por debajo de la mitad de la línea de pobreza. En 1990, el 39 por 100 de los pobres estaban por debajo del 50 por 100 de la línea de pobreza (Mishel y Bernstein, 1993:280).

ESTRATIFICACIÓN POR RAZA, ETNIA Y GÉNERO

Para entender la estratificación social, especialmente en los Estados Unidos, es esencial examinar la naturaleza de las desigualdades entre **grupos étnicos** y raciales. Y, como veremos más adelante, es difícil predecir la naturaleza de las desigualdades de **género** en un país desde la perspectiva de la naturaleza general del sistema de estratificación social del mismo. Es importante, por tanto, examinar las desigualdades de género como otra dimensión de la estratificación social en los Estados Unidos. Son el objeto de estudio del último epígrafe de este capítulo.

Una historia comparada de la diversidad estadounidense

Como es bien sabido, Estados Unidos es una de las naciones modernas con mayor diversidad racial y étnica del mundo. Tras largas estancias en otros países, especialmente en Japón y Alemania, siguen sorprendiéndome las imágenes que aparecen ante mis ojos cuando llego al aeropuerto internacional de Los Ángeles. La mezcla de euroamericanos, latinoamericanos, asiático-americanos y afroamericanos no deja de llamarme la atención. (Y puedo señalar que el concepto de «americanos con guión», como por ejemplo asiático-americano, es bastante peculiar para la mayoría de la gente de otras naciones.) Pero sí, hay otros países con mezclas de grupos raciales y étnicos. Los países europeos que han tenido grandes imperios coloniales — Inglaterra, Francia y Alemania— presentan también sus mezclas. Por ejemplo, un expatriado estadounidense que pasea por algunos barrios de París o Amsterdam puede incluso sentirse como en casa. Y Alemania se está diversificando rápidamente debido a la afluencia de inmigrantes procedentes de Turquía, del norte de África y del este de Europa tras la caída del comunismo. El antiguo Imperio soviético hizo de Rusia un país heterogéneo debido a la llegada de inmigrantes procedentes de las numerosas regiones ex-soviéticas. Y, desde luego, China presenta la cantidad más elevada del mundo de grupos étnicos, aunque estén bastante localizados en su vasto territorio. Pero ninguno de estos países se asemeja a los Estados Unidos en cuanto a su grado de mezcolanza racial y étnica en los campus universitarios y en las grandes ciudades. A los estadounidenses se les enseña en las clases de historia que «ésta es una nación de inmigrantes», pero la realidad de esta enseñanza y la diferencia con otras naciones del mundo no se perciben realmente hasta que se viaja por el resto del mundo. Una breve historia de esta diversidad estadounidense puede ser útil para comprender las desigualdades raciales y étnicas de los Estados Unidos.

Los indios de los Estados Unidos Empecemos por los americanos nativos y por señalar que la diversidad étnica, de hecho, comenzó mucho antes de que los colonos europeos llegaran a Norteamérica. Raramente ha sido reconocido el número y la variedad de los pueblos nativos de América. Cuando los pueblos asiáticos cruzaron a Norteamérica hace aproximadamente 50.000 años y se extendieron por el continente americano, se desarrollaron multitud de culturas diferentes, incluyendo distintas economías, variedad de comidas y de sistemas políticos que influyeron en todo el mundo cuando los contactos transcontinentales empezaron a ser frecuentes (Wissler, 1966). De hecho, muchos afirman que el federalismo del sistema político estadounidense, con pequeños comités locales en cada ciudad, procede originalmente de los americanos nativos (Watherford, 1988).

Los primeros contactos entre los europeos y los nativos americanos fueron muy positivos. Cristóbal Colón describió a los nativos como un pueblo «generoso» que «se muestra afable hasta el punto de dar su corazón» (Hraba, 1994:214). Y, por supuesto, todos los estadounidenses saben que el Día de Acción de Gracias se celebra en honor de los primeros colonos

peregrinos de 1620, a quienes los indios Wampanoag salvaron de morir de hambre. (Sin embargo, pocos estadounidenses saben que menos de 100 años más tarde estos mismos indios fueron casi todos asesinados en la primera de las «guerras indias».)

Cuando los primeros europeos llegaron a Norteamérica, apenas hubo racismo hacia los nativos americanos, y la mejor manera de describir estas relaciones es diciendo que fueron cómodas. En la década de 1700 esto había cambiado el flujo de inmigrantes europeos necesitaba territorios. Antes de 1784 los colonos blancos habían ocupado la tierra entre la costa este y la costa del golfo. En 1850 habían colonizado casi todo el territorio ubicado al este del río Mississippi, y en 1890 los blancos se hicieron con el territorio restante. En 1890 se libró la batalla más importante, que en realidad fue una masacre de 300 sioux en Wounded Knee, en Dakota del Norte (Brown, 1970).

También es importante saber cómo se desarrolló el racismo con los nativos durante este periodo y cómo ese racismo permitió o ayudó a justificar las masacres. En muchos casos estos ataques fueron auténticos genocidios. Aunque nunca fue tan sistemático como el intento de los alemanes de exterminar a los judíos durante la Segunda Guerra Mundial, oficial o semioficialmente el ejército de los EE. UU. practicaba la política de matar tantos nativos como fuese posible. Algunos fueron asesinados con métodos tales como distribuir ropa infectada con viruela entre los indios de las reservas (Wax, 1971:17-18; Brown, 1970). Se ha estimado que cuando llegaron los europeos a Norteamérica había 850.000 nativos viviendo en lo que son actualmente los Estados Unidos. En 1860 esta cifra se había reducido a 250.000 (Hraba, 1994:215). Hoy, aunque algunos nativos americanos han alcanzado un nivel de vida de clase media, muchas tribus siguen siendo las minorías más pobres del país (Oficina del Censo de los EE. UU., *Characteristics of American Indians by Tribe and Language,* 1993; Sorkin, 1978).

Los afroamericanos La historia de los afroamericanos en los Estados Unidos es quizá más conocida que la de cualquier otro grupo minoritario. Hay empero algunos puntos que son poco conocidos y algunos hechos básicos que requieren una revisión.

Mientras a los nativos se les quitaba la tierra, a los negros se les transportaba a América con el fin de que trabajasen la tierra para los nuevos propietarios blancos. A principios del siglo XVII las compañías comerciantes de esclavos enviaban embarcaciones a África, capturaban negros, a veces con la ayuda de tribus rivales, y luego los transportaban a las Américas para venderlos. Cerca de ocho millones llegaron de este modo, y se estima que nueve millones murieron durante la travesía (Clark, 1969:323). En los Estados Unidos se vendieron sólo cerca de 400.000, pero, como se reprodujeron, llegaron a ser alrededor de 4 millones en 1860 (Genovese, 1974:5).

En muchos sentidos, la esclavitud de los negros en América fue la más brutal de la historia humana. A diferencia de la esclavitud en cualquier otra parte del mundo, esas personas fueron arrancadas de sus familias al ser capturadas, para luego volver una y otra vez a ser apartadas de sus nuevas familias cuando eran revendidas en las Américas. Hemos visto que la esclavitud ha existido desde los inicios de las sociedades agrícolas, cuando por primera vez se consideró rentable poseer a un humano para trabajar la tierra. Pero, antiguamente, a los esclavos se les solía respetar como humanos, a los que incluso se les daban derechos y la oportunidad de conseguir la libertad. Inmediatamente después de que la esclavitud se extendiera por los Estados Unidos se desarrolló un sistema de creencias racista, para justificar la posesión de esclavos que defendía que éstos eran infrahumanos (Turner y Singleton, 1978). Se ha afirmado que a los esclavos de los Estados Unidos se les cuidaba mucho físicamente. Al igual que los animales de granja deben estar sanos para cumplir una función económica, los esclavos solían estar bien alimentados y recibir buen alojamiento. Pero hay que advertir que a los animales de granja se les cuida mientras son productivos, o no cuesta mucho mantenerlos sanos.

Por supuesto, después de la guerra civil de los Estados Unidos se otorgó legalmente la libertad a los esclavos, aunque los antiguos esclavos nunca disfrutaron de total libertad. Si bien la esclavitud era uno de los motivos de conflicto de la guerra civil, no necesariamente fue el más importante. La guerra civil fue un conflicto entre las elites del norte, que presionaban a favor de medidas políticas que apoyaran su economía industrial, y las elites del sur, que intentaban proteger su economía basada en la agricultura. Al término de la guerra civil se llegó al acuerdo de que los Estados del sur podían tratar como quisieran a los negros a cambio del apoyo de los políticos del sur a otros asuntos. Así, como reacción a la «libertad» de los negros, los estados del sur promulgaron inmediatamente la legislación de «Jim Crow», por la que los negros no tenían derecho a votar, se les restringía el acceso a los tribunales y eran segregados en las escuelas y otros lugares públicos.

En 1910 se fundó la Asociación Nacional para el Progreso de las Personas de Color (NAACP). Los movimientos de protesta de principios del siglo XX, encabezados por vigorosos líderes negros como W.E.B. DuBois, se asemejan en muchos sentidos al Movimiento por los Derechos Civiles de los años cincuenta y sesenta. Pero los afroamericanos tuvieron que esperar a que se produjeran otros cambios en los Estados Unidos para que sus movimientos de protesta pudieran triunfar. El cambio más importante, la migración interna, empezó con timidez a principios del siglo XX, pero tras la Segunda Guerra Mundial aumentó enormemente. En 1910 casi el 90 por 100 de los estadounidenses negros vivía en el sur y en zonas rurales. En 1940, el 77 por 100 seguía viviendo en el sur, pero en 1970 casi la mitad de los afroamericanos vivía fuera del sur y en grandes áreas urbanas. Esta migración se debió en parte al «tirón» de la creación de empleo en las zonas urbanas, pero también se debió al fuerte «empujón» que supuso la mecanización agrícola, que suprimía los empleos antes ocupados por los negros. En muchos sentidos, los negros de hoy son como aquellos inmigrantes europeos que llegaron siendo pobres e incultos a los Estados Unidos a finales del siglo XIX y principios del XX (Sowell, 1981).

En este contexto se inició el Movimiento por los Derechos Civiles de los años cincuenta y sesenta. Por lo general, la gente cree que el movimiento de protesta de los negros y los disturbios que siguieron nacieron de la frustración y la desesperación. Estos dos sentimientos existían, desde luego, pero los movimientos sociales no surgen sólo de la privación. Para que un movimiento social se ponga en marcha son necesarios recursos tales como capacidad de organización, apoyo material, publicidad y otras muchas cosas (McCarthy y Zald, 1977). El hacinamiento en las zonas urbanas, las grandes iglesias negras, cierta protección en materia de derechos civiles que recibieron cuando abandonaron las pequeñas ciudades y la necesidad de sus votos por parte de las elites políticas nacionales..., todo ello se combinó para hacer posible el Movimiento por los Derechos Civiles desde finales de la década de los cincuenta (Morris, 1981; Piven y Cloward, 1977; Mc-Adam, 1982).

Los hispanoamericanos Los estadounidenses con orígenes sudamericanos y latinoamericanos en general son el grupo minoritario que aumenta más rápidamente en los Estados Unidos. Al ritmo actual de crecimiento, dentro de unas pocas décadas los hispanos llegarán a sobrepasar en número a los afroamericanos y se convertirán en el grupo racial/étnico más numeroso. En muchos estados, en especial en California, los hispanos pronto sobrepasarán en número a los blancos. Los chicanos, que empezaron a formar parte de la población americana cuando fueron conquistados y anexionados tras la guerra con México en 1848, forman el grupo más numeroso de hispanos de Estados Unidos. Más recientemente, las guerras civiles, las revoluciones y las dictaduras en Latinoamérica han hecho aumentar la inmigración procedente de esa zona del mundo. Pero, todavía, la inmensa mayoría de los hispanos procede de México, y el 80 por 100 vive en California y Texas. Debido a la importancia de la agricultura en estos Estados y a la atención política que se presta a los inmigrantes ilegales

que trabajan en ese sector, muchos suponen que la mayoría de los mexicanos trabaja en el campo. Sin embargo, en realidad sólo cerca del 5 por 100 están empleados en la agricultura.

Los asiáticoamericanos Si bien son menos numerosos en comparación con los inmigrantes europeos, los asiáticoamericanos representaron una parte importante de la inmigración total de los Estados Unidos entre 1850 y 1920. Los primeros en llegar procedían casi en su totalidad de China, pero en la década de los noventa del siglo XIX los japoneses los sobrepasaron en número. Los inmigrantes japoneses, aunque originalmente eran más ricos que los chinos, experimentaron el mismo grado de discriminación y racismo que los americanos nativos del oeste. En algunas ocasiones, la legislación llegó a restringir su derecho a poseer tierra y a ser ciudadanos de EE. UU. En la década de los veinte del siglo XX, el Congreso aprobó leyes que casi eliminaron la inmigración de los japoneses y otros asiáticos hasta después de la Segunda Guerra Mundial. La acción más radical contra los japoneses americanos fue su internamiento en campos durante la Segunda Guerra Mundial.

Los inmigrantes asiáticos que últimamente han venido a los Estados Unidos proceden del sudeste de Asia (principalmente de Vietnam, Camboya y Laos) y en la actualidad son alrededor de 650.000. La primera ola se produjo a mediados de los años setenta, al término de la Guerra del Vietnam. Estos inmigrantes eran, por lo general, de clase media y tenían la formación y la cualificación técnica que se necesitaba en los Estados Unidos. La segunda ola de inmigrantes del sudeste asiático tuvo lugar a finales de los setenta y principios de los ochenta, pero éstos eran diferentes. Solían ser campesinos pobres o pescadores y carecían de dinero y formación. Eran, por lo general, miembros de la clase baja que en su momento no pudieron marcharse de su país y tuvieron que hacerlo en botes.

Los euroamericanos Consideremos, por último, los grupos étnicos blancos de los Estados Unidos. Salvo los nativos americanos, que aún no se habían incorporado a la sociedad, y los esclavos, los Estados Unidos fueron una nación bastante homogénea hasta los años setenta del siglo XIX. De los cinco millones de inmigrantes que llegaron a los Estados Unidos entre 1820 y 1860, el 90 por 100 procedía de Inglaterra, Irlanda y Alemania. Estos inmigrantes eran, en general, protestantes anglosajones y se mezclaron bien con los colonos europeos originales. Sin embargo, después de la Guerra Civil, esta situación cambió radicalmente. Se produjo un flujo de cerca de 30 millones de inmigrantes procedentes del centro y el este de Europa entre 1860 y 1920. Los primeros inmigrantes discriminaron a los nuevos grupos étnicos blancos, que tenían que empezar desde la parte más baja del sistema de estratificación y ocupaban los empleos más bajos y peor pagados, cuando podían encontrar trabajo. Pero, como propugna la ideología estadounidense, la segunda y tercera generación de grupos étnicos blancos fueron hasta cierto punto, capaces de «emprender el camino del éxito». Aunque la mayor parte de las generaciones posteriores se mezclaron cultural y físicamente con la población blanca, todavía hay bolsas de grupos étnicos blancos en los Estados Unidos, especialmente en algunas grandes ciudades, donde aún se mantienen las tradiciones italiana, polaca, alemana y otras.

A pesar de la historia de estos grupos étnicos/raciales y de otros que aparecieron posteriormente, los descendientes de los colonos europeos originales y los que llegaron más tarde procedentes de los mismos países aún dominan en el sistema de estratificación social de Estados Unidos. Por lo tanto, fue esta «vieja estirpe» de estadounidenses, blancos, anglosajones y protestantes (WASP), la que estableció las instituciones económicas y políticas básicas, y la que sigue dominando en ellas. La investigación sobre los orígenes de las elites corporativas ha descubierto que la gran mayoría es WASP, y la investigación de los licenciados de las universidades de elite ha llegado a esta misma conclusión (Alba y Moore, 1982). Los estudios sobre determinadas industrias han revelado que las elites económicas actuales suelen tener antepasados entre los pri-

meros inmigrantes británicos (Ingham, 1978). Y aunque en el Congreso no predominan los políticos de origen WASP, los estudios sobre los gabinetes ministeriales del presidente, desde 1897 hasta 1973, han descubierto que los WASP predominaban casi totalmente durante ese periodo (Mintz, 1975). Estos estudios, además de poner de manifiesto la exclusión del resto de los grupos étnicos y raciales en general, muestran que no es acertada la difundida creencia de que los judíos tienen mucho poder político y económico en los Estados Unidos. En su estudio sobre las elites institucionales de los Estados Unidos, Alba y Moore (1982) descubrieron que sólo entre las elites de los medios de comunicación de masas había un número importante de personas con orígenes judíos, pero, aun así, sólo representaban un 25 por 100.

Género, raza y desigualdades étnicas

Es momento de ocuparnos de la naturaleza de las desigualdades que afectan a cada uno de los principales grupos minoritarios de los Estados Unidos, de la naturaleza de la discriminación a la que se enfrentan, y del grado y principales fuentes de la desigualdad.

Desigualdades de género Con respecto a las desigualdades de la renta entre los varones y las mujeres, hay una noticia buena y dos malas. Demos primero la buena: la diferencia de ingresos se está reduciendo. Cuando examinamos los ingresos medios de los hombres y las mujeres en todas las ocupaciones, descubrimos una ratio entre ellos del 62,8 por 100 en 1979, porcentaje que años antes apenas sobrepasaba el 50 por 100 (Mishel y Bernstein, 1993:144). En otras palabras, en 1979 la mujer ganaba, por lo general, sólo el 63 por 100 de lo que ganaban los hombres. En 1989 este porcentaje había aumentado para aproximarse al 75 por 100, aunque disminuyó cerca de un punto en 1991. Sin embargo, en 2000 la brecha volvió a reducirse, de modo que las mujeres recibían cerca del 76 por ciento de los ingresos de los varones (U.S. Bureau of Labor Statistics, 2001). Este porcentaje ha variado últimamente en la dirección correcta, algo que implica una mayor igualdad entre los hombres y las mujeres. Como vimos en el Capítulo 2, las diferencias de renta entre el hombre y la mujer todavía existen dentro de cada una de las grandes categorías ocupacionales, pero son más marcadas en las categorías ocupacionales altas.

Sin embargo, la comparación con otros países nos ofrece dos noticias malas: la ratio de ingresos de la mujer con respecto a los varones en los Estados Unidos sigue siendo menor que la que presentan otras naciones industriales. Como podemos apreciar en la Tabla 9.10, Islandia tiene la menor desigualdad de renta entre el hombre y la mujer, seguida de Australia, Dinamarca, Francia y Nueva Zelanda, y los Estados Unidos ocupan el lugar decimocuarto entre las 23 naciones estudiadas.

Y ahora la segunda noticia mala: la diferencia de ingresos se redujo en Estados Unidos entre 1979 y 2000 no tanto porque subieran los salarios de las mujeres como porque *bajaron los salarios de los hombres* (U.S. Bureau of Labor Statistics, 2001). En números absolutos, el 72 por 100 de la reducción de la ratio hombres/mujeres se debió a que bajaron los salarios de los hombres, mientras que el 28 por 100 se explica por el aumento del salario de las mujeres (Mishel y Bernstein, 1993:144).

No debe extrañar la causa de estos cambios, que guardan relación con la tendencia principal de la estratificación social estadounidense que estamos viendo a lo largo de todo este libro: la reducción de la clase media. Debido al declive relativo de los Estados Unidos en la economía mundial y a sus esfuerzos por recuperar la competitividad por medio de «la dirección ajustada» y la «producción ajustada», los empleos mejor remunerados, en general ocupados por hombres, también están reduciéndose. A esto se suma el hecho de que los salarios de los empleos peor pagados no han subido con la inflación en las últimas décadas.

TABLA 9.10
RATIOS DE INGRESOS HOMBRE/MUJER COMPARADAS, 1986-1991

País	Razón	País	Razón
Islandia	91	Noruega	75
Australia	88	EE.UU.	74
Dinamarca	83	Alemania	73
Francia	82	Checoslovaquia	70
Nueva Zelanda	81	Reino Unido	70
Suecia	81	Suiza	67
Italia	80	Grecia	65
Austria	78	Luxemburgo	63
Países Bajos	77	Canadá	63
Finlandia	76	Irlanda	62
Portugal	76	Japón	50
Bélgica	75		

Fuente: Organización Internacional del Trabajo, *Yearbook of Labor Statistics, 1989-90.* (Ginebra, 1990:757-765); *United Nations Development Programme,* «Human Development Report» (Nueva York: Oxford University Press, 1991:179); Shapiro (1992:111). Véase Kerbo (1996, Tabla 10-1, pág. 293)

Sin embargo, hay otra buena noticia con respecto a la posición de las mujeres en Estados Unidos. La primera parte de la buena noticia es algo sorprendente y tendrá consecuencias a largo plazo para las desigualdades de género. Como se puede apreciar en la Tabla 9-11, en la categoría de 25 a 29 años de edad las mujeres suelen tener más licenciaturas universitarias que los hombres. Además, las mujeres están empezando a incorporarse en las carreras que proporcionan mayores salarios tras la licenciatura y que antes estaban totalmente dominadas por los hombres. Por ejemplo, en 1983, sólo el 5,8 por 100 de los estudiantes de ingeniería eran mujeres, en comparación con el 11,1 por 100 en 1998. En otras áreas profesionales, la diferencia entre 1983 y 1998 era, 12 y 17 por 100 de mujeres estudiantes de arquitectura, 15 y 26 por 100 estudiantes de medicina, y 36 y 42 por 100 de estudiantes de doctorado para ser profesores universitarios (Oficina del Censo de EE. UU., *Statistical Abstracts of the United States,* 1999, 2000: 424). Todavía hay más mujeres que se matriculan en carreras de letras y humanidades y más varones que se matriculan en ciencias, matemáticas e ingeniería, carreras que suelen proporcionar luego salarios más altos. Pero, en el futuro, las desigualdades de género se reducirán más debido a esta tendencia en la educación superior.

TABLA 9.11
LOGRO EDUCATIVO DE MUJERES Y VARONES DE 25 AÑOS DE EDAD Y MÁS

	Título de bachiller superior o más		**Licenciatura universitaria o más**	
	Mujeres	Varones	Mujeres	Varones
25 años y más	84,0	84,2	23,6	27,8
De 25 a 29 años	89,4	86,7	30,1	27,9
De 45 a 49 años	89,6	89,3	29,8	30,7
De 65 años y más	69,5	69,6	11,4	21,4

Desigualdades raciales y étnicas A diferencia de la razón de ingresos entre hombres y mujeres, no hay «noticias buenas y noticias malas» con respecto a la razón de ingresos entre blancos y negros, o entre blancos e hispanos, en los últimos tiempos: las noticias son todas malas. En contra de lo que cree la mayoría de los estadounidenses, y en contra de la creencia de que la acción afirmativa ha sido eficaz y ya no es necesaria, siguen existiendo muchos tipos de desigualdad. De hecho, como indica la Tabla 9.12, entre 1972 y 2000 la diferencia de ingresos entre blancos y negros ha mejorado sólo ligeramente, mientras que la diferencia entre hispanos y blancos ha cambiado muy poco. Hemos visto con anterioridad que los negros y otras minorías se concentran más en empleos de baja remuneración, y más en la periferia que en los sectores centrales de la economía. Éstos son los sectores de empleo donde la renta real perdió terreno durante gran parte de los años ochenta y principios de los noventa. Debido al aumento del número de personas de grupos minoritarios ocupadas en estos trabajos, cabe esperar que las ratios de ingresos disminuyan. Pero también hemos visto que se han producido grandes pérdidas de trabajos de ingresos medios en los sectores centrales de las principales industrias de Estados Unidos, como la fabricación de automóviles y de acero. En la medida en que algunas minorías estaban empezando a ascender a posiciones con ingresos medios, el declive de estas industrias ha perjudicado a las minorías proporcionalmente más que a los blancos. Sólo a finales de los años noventa, con la expansión económica más larga de la historia estadounidense, las diferencias de ingresos entre negros y blancos, e hispanos y blancos, se redujeron.

Pero aún hay más: detallados estudios sobre la distribución de la renta y, en particular, sobre la ratio de ingresos entre negros y blancos han identificado un problema grave que contribuye a la desigualdad de la renta entre blancos y negros. Los análisis de la Oficina del Censo de los EE. UU. apuntan a la rápida ruptura de las familias tradicionales de la comunidad negra como causa principal del aumento de la desigualdad de la renta (Oficina del Censo de los EE. UU., *Studies in the Distribution of Income,* 1992:42; véase también Reimers, 1984). Con respecto al total de familias estadounidenses, hace alrededor de 30 años sólo el 5 por 100 de los niños vivía en hogares encabezados por mujeres, frente a más del 20 por 100 actual. Entre los negros estas cifras comienzan con un 20 por 100 de niños

TABLA 9.12
RATIO DE INGRESOS ENTRE FAMILIAS BLANCAS Y NEGRAS
Y BLANCAS E HISPANAS, 1972-2000

	Ratio entre la renta familiar de los blancos y la de los...	
Año	... negros	... hispanos
1972	57,5	74,4
1975	59,5	71,3
1980	56,6	71,7
1985	58,1	68,6
1989	58,4	69,8
1995	60,2	61,5
2000	66,3	72,8

Fuente: Calculado a partir del informe de la Oficina del Censo de EE.UU. *Money Income in the United States, 2000,* 2001: Tabla A-1.

en hogares encabezados por mujeres hace 30 años para aproximarse al 60 por 100 en la actualidad. Los niños de hogares encabezados por mujeres no sólo encuentran más dificultades para alcanzar un nivel de educación superior y más ingresos en el futuro, sino que, además, la capacidad actual de esas familias para obtener ingresos es más reducida. Por ejemplo, como vimos antes, al disminuir los ingresos de las clases baja y trabajadora estadounidense en los años ochenta, aumentó el número de esposas que se vieron obligadas a «pelear» para ganar más en el lugar de trabajo. Las familias monoparentales no tienen a nadie a quien mandar a la batalla.

En las últimas décadas, los negros han hecho algunos progresos importantes en materia de logro educativo. Sin embargo, los resultados no son tan prometedores como deberían ser. La Tabla 9.13 muestra el logro educativo de blancos, negros e hispanoamericanos desde 1960 hasta 2000. Los negros han ganado terreno a los blancos de modo significativo en la obtención del grado de bachiller, y también han hecho considerables progresos en las licenciaturas universitarias. Los hispanoamericanos han hecho menos progresos tanto en los estudios secundarios como en los universitarios. La principal razón que lo explica, sin embargo, es la continuada inmigración de hispanoamericanos con menos estudios desde Latinoamérica.

Hagamos ahora una breve descripción de la posición de los asiáticoamericanos con respecto a las desigualdades de la renta. La impresión general que tienen la mayoría de los estadounidenses en los noventa es que los asiáticos son la «minoría modelo» de Estados Unidos porque han alcanzado niveles de ingresos superiores a los de las demás minorías, e incluso superiores a los de los blancos. En efecto, la renta promedio de los asiáticoamericanos es superior a la de los blancos, con sólo el 14 por 100 de familias blancas que ganan cerca de

TABLA 9.13
LOGRO EDUCATIVO ENTRE BLANCOS, NEGROS E HISPANOS, 1960-2000

Título de bachiller o más

Año	Blancos	Negros	Hispanos
1960	43,2	20,1	nd
1970	54,5	31,4	32,1
1980	68,8	51,4	44,0
1990	79,1	66,2	50,8
2000	84,9	78,5	57,0

Título universitario (4 años de universidad o más)

Año	Blancos	Negros	Hispanos
1960	8,1	3,1	nd
1970	11,3	4,4	4,5
1980	17,1	8,4	7,6
1990	22,0	11,3	9,2
2000	26,1	16,5	10,6

Fuente: Oficina del Censo de EE. UU. *Statistical Abstracts of the United States*, 2001 (2002:139).

TABLA 9.14
INGRESOS FAMILIARES DE LOS ASIÁTICOAMERICANOS Y PORCENTAJES DE POBREZA, 1990

Grupo étnico	Renta media (35.225 dólares para todos los EE. UU.)	% de familias pobres, 1989 (10% para todos los EE. UU.)
Todos los asiáticoamericanos	41.583	11,4
Chinos	41.316	11,1
Japoneses	51.550	3,4
Taiwaneses	47.126	11,2
Filipinos	46.698	5,2
Coreanos	33.909	14,7
Vietnamitas	30.550	23,8
Camboyanos	18.126	42,1
Laosianos	23.101	32,2
Tailandeses	37.257	10,8

Fuente: Oficina del Censo de los EE. UU., *Asian and Pacific Islanders in the United States*, 1990. Véase Kerbo (1996, Tabla 10.4, p. 298).

100.00 dólares anuales en 2000, frente a casi el 23 por 100 de las asiáticoamericanas (Oficina del Censo de EE. UU., *Money Income in the United States: 2000*, 2001). Esta impresión es sólo parcialmente acertada, porque no reconoce la diversidad real entre los asiáticoamericanos, como se puede apreciar con claridad en la Tabla 9.14. Desde 1990 no se han vuelto a recoger datos completos de los asiáticoamericanos de todas las procedencias sociales, pero no hay indicios de un gran cambio.

En cuanto a los asiáticoamericanos, es importante considerar cuánto tiempo han estado viviendo en el país, debido a la rápida afluencia de las últimas décadas. Por ejemplo, los ingresos medios familiares de los camboyanos que llegaron a Estados Unidos antes de 1980 son 32.294 dólares, frente a los 16.435 dólares de los que han llegado entre 1980 y 1990 (Oficina del Censo de los EE. UU., *Asians and Pacific Islanders in the United States*, 1990). Estos datos para los chinos son 50.122 dólares y 26.736 dólares; para los coreanos, 44.358 dólares y 25.516 dólares, y para los tailandeses, 42.388 y 27.093. Hay que tener en cuenta que, por lo general, los asiáticoamericanos han prosperado en sucesivas generaciones, si bien debemos reconocer que algunos de los que han llegado recientemente son más pobres, tienen menos formación y, por lo tanto, menos posibilidades de ascender en el sistema de clases tan deprisa como los que llegaron antes. Una excepción a todo esto son los japonesesamericanos, con unos ingresos familiares medios de 43.010 dólares para los que llegaron antes de 1980 y de 52.240 para los que han llegado entre 1980 y 1990.

Antes de terminar este análisis de la desigualdad de la renta por sexo, raza y estatus étnico, vale la pena examinar brevemente la desigualdad dentro de la comunidad negra. Entre los factores que crean un aumento de la desigualdad de la renta en la comunidad negra están el mayor nivel educativo de algunos negros, la ventaja que supone la obtención de dos ingresos, las familias biparentales que todavía quedan entre la comunidad negra y los efectos selectivos de intervenciones del gobierno como los programas de discriminación positiva. La Figura 9.1 indica que entre 1970 y 1997 la desigualdad de la renta entre los negros aumentó (medida con

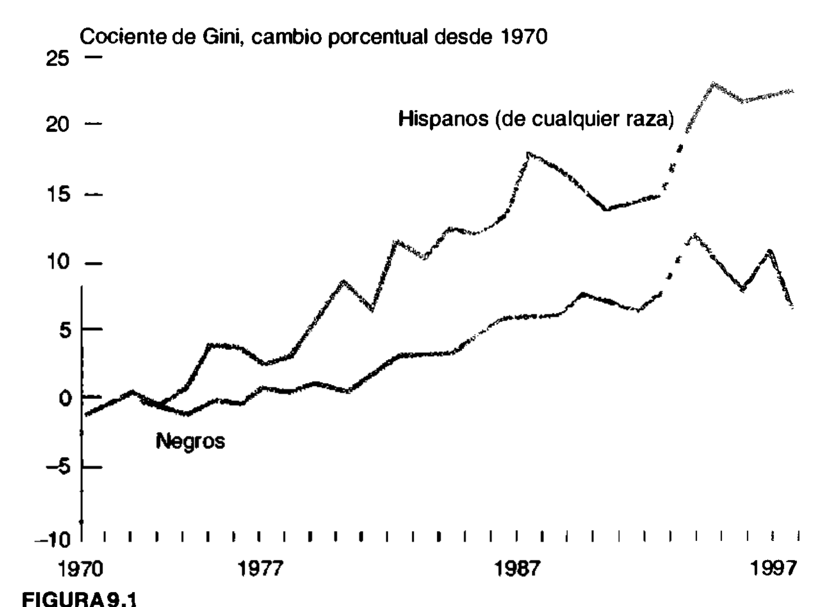


FIGURA 9.1
Cambios en la desigualdad de la renta dentro de las categorías de raza y etnia, 1970-1977.
Fuente: Figura construida con los datos presentados en la Oficina del Censo de EE. UU., *Measuring 50 Years of Economic Change* (1998:40).

el cociente de Gini) y se mantuvo en un grado más alto que la desigualdad de la renta entre los blancos. El grado de desigualdad de renta entre la comunidad hispana es incluso mayor, aunque es debido a la continuada inmigración de hispanos con bajos ingresos desde los países latinoamericanos. Hay graves consecuencias del aumento de la desigualdad entre los negros. Una de ellas es lógicamente el aumento del conflicto entre los negros «que tienen y los que no tienen». Pero otra consecuencia aún más grave es la cada vez mayor falta de modelos de rol de éxito para los jóvenes negros pobres, porque los negros de clase media se marchan de los vecindarios pobres (Wilson, 1987). De nuevo hallamos otro indicio de que las condiciones de los negros pobres serán con seguridad peores en un futuro próximo.

Hace algunos años William Julius Wilson se hizo famoso por uno de sus libros, titulado *The Declining Significance of Race* [La importancia decreciente de la raza] (1980). En él afirmaba que hoy en día la desigualdad racial de los Estados Unidos es más una cuestión de desigualdad de clases que de discriminación racial per se. En otras palabras, el racismo del pasado situó a los negros y otras minorías, desproporcionadamente, en posiciones de clase baja, donde aún siguen, como cualquier otra persona blanca o negra debido a las desventajas de ser pobre. Desde la perspectiva de los últimos noventa, parece que se sobreestimó la «decreciente importancia de la raza». Por lo demás, es correcto sugerir que la mayor parte o la totalidad de las desigualdades de género, étnicas y raciales que existen hoy están arraigadas en el sistema de estratificación social que hemos examinado en capítulos anteriores. Esto significa que siguen existiendo grados de racismo y sexismo que producen desigualdades por medio de las estructuras ocupacional, de autoridad y de propiedad que ya hemos analizado. Y también significa que, en un sentido general, la teoría del conflicto se puede emplear para comprender las desigualdades asociadas al género, la raza y la etnia en los Estados Unidos y otras naciones, o, como ya hemos dicho, para ayudarnos a comprender quién consigue qué y por qué.

Desigualdades de género comparadas Podemos terminar este epígrafe con una comparación entre países con respecto a las desigualdades de género. Después de las ratio comparadas entre mujeres y hombres, otra interesante comparación procede de las Naciones Unidas, que publica desde 1990 el denominado *índice de desarrollo humano* (IDH), una combinación de indicadores de renta, riqueza, empleo, educación y salud, junto a otras mediciones generales del nivel de vida. En 1993, las Naciones Unidas publicaron por primera vez un índice de desarrollo humano para las mujeres en 33 países. El grado de desigualdad de género dentro de cada nación se estimó restando el IDH de las mujeres de cada país de su IDH general. La Tabla 9.15 indica la «brecha de género» a partir de los índices de desarrollo humano. De entre todas, la menor brecha de género se encuentra en Suecia, y la mayor, en Corea del Sur. Hay que tener en cuenta que los niveles de vida, ingresos, educación, etc. son mucho más altos en Corea del Sur que en el siguiente país, Kenia, y que en la mayoría de los demás. Sin embargo, la mayor brecha de género la presenta Corea del Sur. Otros datos interesantes de la Tabla 9.15 son los de Japón en comparación con Suecia. Mientras que Japón tiene la puntuación más alta de «desarrollo humano», sólo ocupa el vigesimoprimer lugar por lo que respecta a la brecha de género. Por otra parte, Suecia ocupa el quinto lugar en desarrollo humano, pero destaca en el primer lugar por su escasa brecha de género. Alemania es otro país con una puntuación relativamente alta en su IDH, pero significativamente baja por su brecha de género.

Volviendo a las desigualdades de género en las naciones industriales, es importante reconocer que el tipo de trabajos que obtienen las mujeres en todo el mundo nos aseguran que las mujeres seguirán en los puestos con menores retribuciones. La Tabla 9.16 muestra la tasa de participación femenina en 1999 en la fuerza de trabajo, junto al porcentaje de mujeres en empleos de jornada parcial y el porcentaje de trabajos a tiempo parcial ocupados por mujeres. En la mayoría de las naciones industriales, hoy en día la tasa de mujeres en la fuerza de

TABLA 9.15
BRECHA DE GÉNERO EN EL ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO EN 33 NACIONES, 1993

Lugar	País	Brecha de género IDH	Lugar	País	Brecha de género IDH
1	Suecia	–5,7%	18	Portugal	–21,2%
2	Noruega	–9,9	19	Suiza	–21,5
3	Dinamarca	–9,9	20	Irlanda	–22,2
4	Finlandia	–10,0	21	Japón	–22,4
5	Nueva Zelanda	–10,9	22	Grecia	–23,4
6	Francia	–11,0	23	Myanmar	–23,8
7	Australia	–12,3	24	Luxemburgo	–24,4
8	Paraguay	–14,8	25	Sri Lanka	–24,7
9	Países Bajos	–14,8	26	Swazilandia	–24,9
10	Gran Bretaña	–15,1	27	Filipinas	–25,2
11	Bélgica	–15,1	28	Costa Rica	–25,8
12	Checoslovaquia	–15,5	29	Chipre	–26,3
13	EE. UU.	–15,6	30	Singapur	–31,1
14	Canadá	-16,9	31	Hong Kong	–32,3
15	Italia	–17,3	32	Kenia	–34,7
16	Austria	–17,9	33	Corea del Sur	–36,4
17	Alemania	–19,7			

Fuente: Naciones Unidas, *Human Development Report, 1993* Vease Kerbo (1996, Tabla 10-5, p. 302).

TABLA 9.16
TASAS COMPARADAS DE PARTICIPACIÓN FEMENINA EN LA FUERZA DE TRABAJO Y DE EMPLEO A TIEMPO PARCIAL, 1999

País	Tasa de participación laboral	Porcentaje de mujeres en empleos a tiempo parcial	Porcentaje de todo el empleo a tiempo parcial ocupado por mujeres
Estados Unidos	71,7	19,0	68,4
Australia	64,4	41,4	68,9
Canadá	69,6	28,0	69,7
Francia	60,8	24,7	79,0
Alemania	62,8	33,1	84,1
Italia	46,0	23,2	71,5
Japón	63,8	39,7	67,0
Países Bajos	64,5	55,4	77,4
España	48,9	16,8	77,0
Reino Unido	67,5	40,6	79,6

Fuente: Keizai Koho Center (2002: 97-98); OCDE, *Employment Outlook* (2000).

trabajo supera bastante el 50 por 100. Sin embargo, en todo el mundo las mujeres ocupan la mayoría de los empleos a tiempo parcial en cada país.

Merece la pena estudiar otra tabla con información comparada sobre la posición de la mujer en las naciones industriales. Como veremos más adelante, la información de la Tabla 9.17 sobre las garantías y el apoyo público a la baja laboral remunerada por maternidad es muy relevante para las mujeres ocupadas. La necesidad biológica de las mujeres de criar a los hijos puede suponer que sean éstas las que abandonan temporalmente el trabajo, por lo que pierden antigüedad y experiencia laboral y, posiblemente, su empleo. Es importante subrayar que la crianza de los hijos *puede* impedir a la mujer alcanzar el mismo estatus ocupacional y nivel de ingresos que el hombre. Y se pueden establecer políticas para reducir esta desventaja ocupacional. La Tabla 9.17 indica que en 1988 los Estados Unidos eran la única nación industrial cuyo gobierno no ofrecía garantía de remuneración para el periodo de maternidad, mientras que las demás naciones sí proporcionan varias semanas de baja laboral por maternidad con sueldo (y hay varios países que dan al padre la opción de beneficiarse de esta baja en lugar de a la madre). En 1994, bajo el mandato de Clinton, se aprobó finalmente una ley que exigía a los empresarios admitir a las mujeres en su antiguo empleo tras un breve periodo de maternidad. Y en 2000, algunos Estados, como California, aprobaron leyes que establecían un permiso de maternidad más prolongado. Sin embargo, a diferencia de los demás países enumerados en la Tabla 9.17, esto no es baja por maternidad *remunerada*. Por supuesto, la baja por maternidad no asegura a las mujeres un trato, un nivel de ingresos y un estatus ocupacional igual al de los hombres; representa sólo uno de los diversos factores que influyen en la posición de las mujeres. Esta afirmación se puede comprobar sólo con mirar detenidamente los datos de las tablas 9.15 y 9.17 para Alemania, Japón, Irlanda y Suiza, que proporcionan baja remunerada por maternidad pero ocupan lugares muy por debajo de los Estados Unidos en la puntuación de la «brecha de género» del índice de desarrollo humano.

TABLA 9.17
BAJA REMUNERADA POR MATERNIDAD, GARANTIZADA POR EL ESTADO, 1988

País	Número de semanas	País	Número de semanas
Reino Unido	40	Alemania	14
Finlandia	38	Irlanda	14
Dinamarca	28	Japón	14
Francia	16-28	España	14
Italia	22	Países Bajos	12
Noruega	20	Suecia	12
Canadá	17-18	Suiza	8-12
Austria	16	Estados Unidos	0
Bélgica	14		

Fuente: Organización Internacional del Trabajo (1988): Shapiro (1992:11). Véase Kerbo (1996, Tabla 10-6, p. 303).

CONCLUSIÓN

Como hemos visto en capítulos anteriores, los procesos de modernización e industrialización han hecho que los sistemas de clase de los países más avanzados del mundo sean semejantes. Sin embargo, sus sistemas de clases siguen presentando diferencias importantes y no cesan de cambiar. Es muy importante reconocer que, desde la década de los ochenta, (e incluso desde finales de los setenta) la desigualdad en los Estados Unidos ha aumentado gradualmente. En los años sesenta, el grado de desigualdad de clases de los Estados Unidos se asemejaba al de las demás naciones industriales. Pero esta situación ha cambiado radicalmente, de modo que hoy en día los Estados Unidos presentan el grado de desigualdad de clases más alto de todas estas naciones.

¿Por qué se ha extendido sin cesar la desigualdad? ¿Cuáles son los efectos del aumento de la desigualdad de los EE. UU. sobre otras naciones avanzadas del mundo? ¿Cuándo se detendrá esta tendencia en los Estados Unidos, si es que lo hará algún día? Ya hemos abordado algunos aspectos de la respuesta a estas preguntas. Ahora es momento de regresar a dos naciones industriales avanzadas, Japón y Alemania, para analizar las diferencias entre sus sistemas de clase y abordar la respuesta a esas preguntas desde otras perspectivas.

RESUMEN

En los inicios de la historia de los Estados Unidos, su sistema de estratificación social era en muchos aspectos radicalmente diferente al de los países europeos; actualmente volvemos a encontrar una diferencia cada vez mayor, principalmente debido a que el grado de desigualdades de clase es más alto en los Estados Unidos que en otras naciones industriales avanzadas. Tanto en los primeros periodos de la historia de los Estados Unidos como hoy en día, algunas de estas diferencias se comprenden al considerar el alto grado de individualismo de los Estados Unidos y otras orientaciones valorativas conexas, como la visión *laissez-faire* del Estado.

A pesar del valor de la igualdad relativa de estatus en los Estados Unidos, pronto se desarrolló una clase alta de riqueza y poder. Y aunque esta clase alta sigue existiendo en este país, surgen muchas preguntas sobre su grado de poder económico y político. Las familias

de clase alta ya no son los principales accionistas de las corporaciones más importantes, y se puede constatar que una nueva *clase corporativa* ocupa el lugar que antes tenía la vieja clase alta por lo que concierne al poder político y económico en los Estados Unidos actuales.

Los importantes cambios que han experimentado la clase media y la clase trabajadora implican una reducción de la clase media: en los Estados Unidos hay cada vez menos personas de cuello blanco en las posiciones bajas y de cuello azul en las posiciones altas. Otros efectos típicos de la posición de clase, como las desigualdades de renta y la socialización de los niños, siguen siendo importantes a pesar de haberse producido otros cambios. Sin embargo, la situación ha cambiado más para los que se encuentran por debajo de la clase media y trabajadora. Junto al crecimiento de la desigualdad en general, aumenta la pobreza en los Estados Unidos, los pobres son cada vez más pobres, y entre ellos hay más niños y mujeres que nunca. Y, por último, aunque se han producido algunos progresos en las desigualdades de género, otras desigualdades basadas en el estatus étnico y racial apenas han variado.

10

ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN JAPÓN

CONTENIDO DEL CAPÍTULO

EL RANGO EN JAPÓN: ALGUNAS OBSERVACIONES INTRODUCTORIAS 288
UNA HISTORIA DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN JAPÓN 290
LAS BASES ESTRUCTURALES DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN JAPÓN 295
LA ELITE DEL PODER EN JAPÓN 302
LOGRO Y ADSCRIPCIÓN EN EL JAPÓN MODERNO 311
COMPETENCIA EN EL CENTRO EN EL SIGLO XXI: DÓNDE VA JAPÓN 324
RESUMEN 325
NOTAS 326

En los años setenta y ochenta muchas librerías japonesas tenían estantes llenos de libros titulados, por ejemplo, *Japón: el número uno* (Vogel, 1979) y *El MITI y el milagro económico japonés* (Jonson, 1982). Otros libros se titulaban, por ejemplo, *Trabajar para una empresa japonesa* (March, 1992), debido a que había muchísimos estadounidenses empleados en corporaciones japonesas, por todos los Estados Unidos, que fabricaban desde automóviles hasta productos de electrónica o bienes procesados. Japón salió de las cenizas de la Segunda Guerra Mundial para convertirse en la segunda economía del mundo desde los años setenta. En los ochenta, la economía japonesa estaba alcanzando a la de Estados Unidos bastante rápidamente, algo que llevó a muchos a afirmar que Japón superaría a Estados Unidos en los albores del siglo XXI. Todo esto terminó hace poco tiempo, a finales de los noventa. Ahora, en cambio, encontramos libros titulados, por ejemplo, *Japón: el sistema que se deterioró* (Katz, 1998) y *La artritis de Japón* (Lincoln, 2001). En lo que parece un vuelco total y absoluto, desde principios de los noventa Japón ha experimentado un estancamiento prolongado sin exhibir ningún indicio de recuperación a finales de 2002. Pero, a pesar de este largo estancamiento de la década pasada, es probable que Japón vuelva a recuperarse y erigirse como un fuerte desafío para la dominación económica estadounidense en el mundo, momento en el que las estanterías, sin duda, volverán a llenarse de libros sobre lo bien que lo hicieron los japoneses.

Para nuestro objeto de estudio, la estratificación social en diferentes países y en el mundo, Japón —ya esté estancado o en expansión— nos presenta un caso muy interesante, por varias razones. Primera, Japón sigue siendo la segunda economía capitalista del mundo y representa un tipo de capitalismo y de estratificación social muy diferente al de los Estados Unidos. Estados Unidos, Japón y Alemania son las tres economías más importantes del mundo, y cuando las comparamos podemos apreciar diferencias muy notables entre ellas. Para nuestro propósito, veremos que Japón logró convertirse en una potencia económica tras la Segunda Guerra Mundial sin exhibir muchos de los rasgos más duros de la economía estadounidense, como las altas tasas de desigualdad y de pobreza.

Además, a lo largo de los capítulos anteriores hemos visto cómo el desarrollo tecnológico de una sociedad o, en términos más generales, la base material de una sociedad conforma la naturaleza básica de la estratificación social. Las teorías del pasado afirmaban que los aspectos fundamentales de una sociedad estaban más determinados por sus valores culturales que por sus condiciones materiales concretas o incluso por su organización social. Hemos presentado muchas pruebas (en el Capítulo 3) que indican que, en el transcurso de la historia, las condiciones materiales y el nivel tecnológico de una sociedad conforman su tipo de estratificación social. Sin embargo, cuando consideramos las sociedades industriales, es necesario ser cauteloso con las primeras teorías y estudios históricos que sostuvieron que el grado de desarrollo tecnológico era muy importante para determinar la forma de los sistemas de clases de las primeras sociedades industriales. Las primeras sociedades industriales se desarrollaron a partir de valores culturales occidentales parecidos. Pero existe una única sociedad industrial totalmente avanzada que se ha desarrollado sin una tradición cultural occidental: Japón. ¿Ha sido la tradición cultural del colectivismo oriental de Japón lo que ha hecho que se desarrollase un sistema de clases bastante diferente durante su proceso de industrialización? Esta y otras preguntas parecidas son muy importantes para entender la estratificación social en las sociedades industriales modernas, y por esta razón vamos a estudiar la estratificación en el Japón moderno.

EL RANGO EN JAPÓN: ALGUNAS OBSERVACIONES INTRODUCTORIAS

Un viajero occidental que llega a Japón se encuentra con un país que a primera vista se asemeja a cualquier otra nación industrial. Bien es verdad que el lenguaje escrito en los carteles

y los camiones es, desde luego, diferente del que podemos encontrar en cualquier otra nación industrial avanzada; y a los estadounidenses todo les parece más pequeño: los camiones, las habitaciones, las porciones de comida de los restaurantes, e incluso la gente (al menos la gente mayor). Y la gente trabaja igual que en otras sociedades industriales (aunque es verdad que, por lo general, trabaja más y durante más horas). Hablan de técnicas de venta, de sus problemas financieros, de los problemas técnicos que implica el diseño de un nuevo producto, del conflicto salarial entre la dirección y los trabajadores, y de los típicos problemas de las sociedades avanzadas, como el tráfico, la contaminación, la mezcla de humo y niebla y el hacinamiento urbano.

Sin embargo, analizada más de cerca, la sociedad presenta aspectos que podrían parecer extraños a los ojos de algunas personas. Por ejemplo, respecto a nuestro asunto de la estratificación social es interesante advertir que a los japoneses parece fascinarles el rango y la jerarquía (Pharr, 1990; Eisenstadt, 1996; Kerbo y McKinstry, 1998; Christopher, 1983; Taylor, 1983:42). Hay jerarquía en las empresas, en las universidades, en todos los programas educativos, y, de hecho, prácticamente todo lo que puede jerarquizarse está jerarquizado. Los periódicos y las revistas informan sobre la jerarquía. Una de las primeras expresiones que puede aprender un extranjero es «Ichiban», que viene a significar '¡Número uno!'.

Este énfasis en el rango y la jerarquía no se limita sólo a cosas e instituciones; atañe también a la gente. Existe una preocupación por la ordenación relativa de estatus de las personas que dificulta el trato de igual a igual entre ellas. Es bastante cierto que los japoneses son incapaces de sentarse, hablar o beber con otras personas hasta que no están razonablemente seguros del lugar que ocupan en la jerarquía. Es en ese contexto social donde se desarrolla la práctica de intercambiar tarjetas de visita (o algo similar), llamadas *meishi* (Nakane, 1970:30). El intercambio de estas *meishi* es un ritual que sirve para que nadie se sienta ofendido por otro que no toma en consideración las indicaciones de estatus que hay en la tarjeta. (Con toda probabilidad, una de las siguientes expresiones que aprenderá un extranjero es *Watashi no meishi des:* 'Aquí tiene mi tarjeta de visita'.) Una vez que se han establecido entre los presentes los indicadores relevantes de estatus, como la edad, el sexo, la educación, la ocupación y el lugar de trabajo, lo más probable es que comer, hablar, beber o cualquier otra acción pueda realizarse de una manera ordenada y sin ofender a alguien que espera una mayor deferencia de estatus.

En una sociedad así es de esperar que el lenguaje esté bien equipado para expresar deferencia, respeto y, dependiendo de la situación, formalidad o informalidad. De hecho hay pocas lenguas que sean tan ricas como la japonesa a la hora de permitir a las personas expresar su grado de estatus, respeto y formalidad (Miller, 1967; Goldstein y Tamura, 1975). No es una exageración decir que casi todas las palabras que dirige un japonés a otro indican algún aspecto de su rango relativo de estatus (ya sea este rango superior, inferior o igual que el de la persona a la que se dirige) [1].

Ante esta preocupación por el rango y la formalidad, que podría desorientar fácilmente a un tranquilo californiano, podríamos esperar que Japón fuera una sociedad con un alto grado de desigualdad en todos los aspectos de la vida. Pero esta suposición está lejos de ser acertada. Recuérdese que en el Capítulo 2 descubrimos que Japón tiene un grado de desigualdad de la renta superior al promedio, aunque ciertamente más bajo que el de Estados Unidos. En las tres décadas pasadas se han producido alteraciones en la desigualdad de la renta en Japón: la desigualdad se redujo en los años sesenta (Mouer y Surgimoto, 1986) hasta llegar a uno de los niveles más bajos del mundo, para luego aumentar con la «burbuja económica» de finales de los ochenta y principios de los noventa. Hay indicios de que con la desaceleración económica e incluso el estancamiento, y el «estallido de la burbuja» a principios de los noventa, la desigualdad de la renta ha vuelto a reducirse (Shirahase, 2001; Mishel, Bernstein y Schmitt, 1999: 367-372). Y mientras que los ingresos de los directivos cor-

porativos de los Estados Unidos siguieron aumentando rápidamente en los noventa, los de los directivos japoneses se redujeron casi un ocho por ciento, así como la diferencia entre los directivos corporativos y el trabajador promedio nipón (Mishel, Bernstein y Schmitt, 1999: 213). Según unas estimaciones recientes, el directivo medio japonés tiene ingresos 12 veces superiores a los del trabajador medio, mientras que los ingresos del directivo medio estadounidense son 180 veces superiores a los del trabajador medio (*International Herald Tribune*, 8 de abril de 2002). Además, buena parte del aumento reciente de la desigualdad en Japón se debe al rápido aumento del porcentaje de la población de más de sesenta y cinco años, que carece de la protección de la Seguridad Social que encuentra en Estados Unidos (Shirahase, 2001). Sin embargo, una cuestión importante es que la desigualdad de la renta en Japón ha sido sustancialmente menor que la de Estados Unidos desde los años sesenta y, por lo general, ha sido baja en comparación con otras naciones industrializadas. Y aunque aumentó durante la «burbuja económica» de finales de los ochenta y principios de los noventa, cuando la economía se desaceleró, se recortaron los sueldos tanto de los directivos como los de los trabajadores, en lugar de despedirlos.

Es tentador concluir que la diferencia principal de Japón es, simplemente, que los japoneses tienen una tradición de desigualdad de estatus, pero mayor igualdad en las cosas materiales. Sin embargo, no debemos dejarnos arrastrar hacia esa conclusión. Es cierto que ese lenguaje que expresa la deferencia y la ordenación del estatus se ha desarrollado durante siglos, pero hace menos de 100 años los datos de la desigualdad de la renta en Japón eran muy diferentes. Con sólo remontarnos a los años veinte, veremos que la brecha en las principales empresas de Japón no era de 17 a 1 o de 8 a 1, sino de 100 a 1 (Abegglen y Stalk, 1985:191). En el Japón de los años treinta, alrededor del 16 por 100 de la población disponía de casi el 50 por 100 de la renta, mientras que el 0,0019 por 100 más rico de la población recibía el 10 por 100 de la renta total (Hane, 1982:11).

Una de las principales tareas de este capítulo es descubrir la lógica de este aparentemente extraño sistema de estratificación social. Por supuesto, la naturaleza de la estratificación social de Japón presenta aspectos diferentes, como todas las sociedades cuando empezamos a compararlas (aunque debemos admitir que la de Japón es más diferente). Pero con los principios básicos de la estratificación social que hemos ofrecido en capítulos anteriores podemos explicar también el sistema de estratificación de esta sociedad industrial asiática.

UNA HISTORIA DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN JAPÓN

Hay seis grandes temas principales que debemos abordar en esta breve revisión de la historia japonesa. Tenemos que entender cómo se desarrolló la orientación cultural colectivista del Japón y el efecto de este tipo de cultura en su estratificación social. Debemos examinar el relativo aislamiento de Japón hasta finales del siglo XIX, así como el peculiar tipo de feudalismo que allí se desarrolló. Estudiaremos la rígida estratificación (similar al sistema de castas) que se institucionalizó durante el shogunado Tokugawa (desde el siglo XVII hasta mediados del XIX). También estudiaremos cómo se desarrolló y modernizó Japón desde la restauración Meiji, que empezó en la segunda mitad del siglo XIX, y los cambios que impulsaron las Fuerzas de Ocupación de los EE. UU. tras la Segunda Guerra Mundial, que conformaron la naturaleza de la estratificación social y el poder económico en el Japón contemporáneo.

Colectivismo asiático La investigación histórica y comparada ha mostrado que los principales valores de una sociedad están, en general, configurados por la larga experiencia histórica de hacer frente y aprender a adaptarse a un entorno material dado (por ejemplo, véase Gouldner y Peterson, 1962; Heise, Lenski y Wardwell, 1976; Lenski, 1978; Lenski y Nolan,

1986). Se afirma que en la mayoría de los países asiáticos la larga historia del cultivo del arroz (a diferencia del de otros cereales como el trigo en las civilizaciones occidentales) contribuyó a establecer la orientación valorativa del *colectivismo,* algo que significa que se da más importancia y protección a las necesidades y deseos del grupo que a los del individuo. Una razón fundamental del desarrollo de esta orientación en la mayoría de las sociedades asiáticas fue la necesidad de una mayor cooperación del grupo para el cultivo del arroz, básica para la supervivencia tanto del grupo como de los miembros individuales. Así, nacidos de la necesidad, los valores que fomentaban la unidad del grupo y el control sobre el individuo se desarrollaron en el transcurso de los siglos.

Por supuesto, no todas las sociedades asiáticas desarrollaron por igual esa orientación valorativa colectivista. Lo que nos interesa en nuestra investigación es el hecho de que Japón sí desarrolló esta orientación, pero no en el mismo grado ni de la misma manera que China. Debido a la mucha mayor abundancia de agua que desciende de las montañas en Japón, el cultivo del arroz no requiere grandes proyectos colectivos ni la cooperación laboral de grandes grupos como en China (Reischauer, 1987:17). Así, en Japón no se desarrolló inicialmente una estructura estatal para organizar los proyectos de irrigación como la que necesitó China, con el consecuente surgimiento de una elite política poderosa allí. Estos «imperios hidráulicos», como señalamos en el Capítulo 3, a diferencia de lo que se ha llamado «hidroagricultura» en Japón (Wittfogel, 1987), generaron una estratificación social más rígida y una elite política basada en el control de la tierra que en los últimos siglos bloquearon los cambios que requería la industrialización.

El aislamiento de Japón Japón empezó a industrializarse hace poco más de 100 años. Cuando China era ya un viejo imperio agrario en tiempos de Cristo, Japón acababa de salir del nivel tecnológico primario de la horticultura (McClair, 2002; Jansen, 2000; Enisenstadt, 1996; Bendix, 1978; Befu, 1981). Y a diferencia de otras sociedades recientemente industrializadas, como los Estados Unidos, la cultura de la industrialización en Japón no se importó de una nación ya industrializada por medio de la colonización. Así, en comparación con otras naciones industriales de hoy en día, Japón pasó de tener una horticultura simple a la industrialización de un modo más independiente y en un periodo de tiempo relativamente corto. Parte de la cultura de Japón procede de China y Corea, y desde el siglo XVII ha mantenido escasos contactos con los países europeos (Reischauer y Craig, 1978; Reischauer, 1987). Pero, más que cualquier otra de las grandes naciones actuales, Japón estuvo relativamente aislado hasta la década de los cincuenta del siglo XIX (Yanaga, 1949). En los casi 1.500 años que Japón ha existido como país y hasta el siglo XIX, los extranjeros penetraron en el país sólo tres veces y durante breves períodos de tiempo: los chinos lo hicieron dos veces y los europeos una en el siglo XVII (Bendix, 1978:65) [2].

El efecto más importante de su aislamiento ha sido que Japón sigue teniendo una cultura y una raza más homogénea que cualquier otra nación desarrollada: el 97 o 98 por 100 de los japoneses son racial y culturalmente similares. El 2 o 3 por 100 que no son étnicamente japoneses son coreanos, chinos y nativos ainu del norte de Japón. Esta cultura sumamente homogénea crea un sentimiento de pertenencia al grupo frente a los de fuera y una unidad interna tan fuerte que raramente se encuentra en cualquier otra gran nación actual.

El sistema feudal de Japón Podemos ocuparnos brevemente de esta cuestión porque ya la hemos tocado. Sin tener un imperio hidráulico como el de China y con el cultivo del arroz basado en la cooperación de grupos pequeños, el sistema feudal de Japón en el 700 d. de C. se asemejaba más al de Europa en la Edad Media que al de muchas otras naciones asiáticas (Collins, 1997; Eisenstadt, 1996: 163-174; Bendix, 1978; Reischauer, 1987:52; Reischauer y Craig, 1978). En general había menos control por parte del gobierno central, lo que

significaba más autonomía local y más tierra que no pertenecía al Estado o a una elite nacional. Esto implica que durante la mayor parte de la historia preindustrial de Japón existió un sistema feudal de estratificación social menos rígido, con ciertas oportunidades de movilidad social, más autonomía individual y competencia entre la aristocracia terrateniente local *(daimyo)*; asimismo, faltaba un Estado central poderoso que pudiera evitar el cambio social por considerarlo una amenaza a su poder.

El shogunado Tokugawa Sin embargo, lo que acabamos de decir no puede aplicarse al período Tokugawa en Japón. El término *shogun* hace referencia al líder de un clan militar que consiguió dominar casi todo el Japón respaldado por la aristocracia terrateniente *(daimyo),* mientras que el emperador era sólo una figura representativa. El periodo Tokugawa fue el último de los shogunados y duró desde principios del siglo XVII hasta poco antes de que Estados Unidos obligara a Japón a que se abriese al mundo en la década de los cincuenta del siglo XIX. Fue un largo período de paz para Japón, durante el cual se produjeron cambios importantes en la estructura social y el sistema de valores de la nación, que afectaron al sistema de estratificación feudal anterior, menos rígido.

Durante este periodo los gobernantes shogunes instituyeron un rígido sistema de estratificación que en muchos aspectos se asemejaba al sistema de castas hindú que hemos examinado en otro capítulo. Existían rangos rígidos que apenas permitían la movilidad social, una preocupación por la pureza ritual, la exigencia de que las personas debían exhibir sus posiciones de casta en su manera de vestir y en sus hogares (McClain, 2002; 69-75, 123-124; Eisenstadt, 1996; Benedict, 1947:61) y un grupo de personas, muy parecido a los intocables de la India, en la parte más baja del sistema. Sin embargo, difería de modo importante del sistema de castas hindú en que el sistema de castas Tokugawa nunca estuvo institucionalizado ni fue tan aceptado por las castas bajas como el sistema hindú. De vez en cuando se producían revueltas contra la casta alta protagonizadas fundamentalmente por los campesinos. De hecho se registraron hasta 2.800 revueltas entre 1590 y 1867 (Hane, 1982:7).

En la parte más alta de este sistema japonés de cuasicastas estaban, por supuesto, los guerreros-burócratas del shogunado, la elite militar samuray, y la alta aristocracia *(daimyo),* que controlaba las áreas locales. Juntos constituían cerca del 6 por 100 de la población y poseían directamente casi el 25 por 100 de la tierra (Reischauer y Craig, 1978:81). El poder de estas elites era inmenso. Por ejemplo, los samuráis eran las únicas personas con permiso para llevar espada y tenían el derecho de matar a cualquiera de rango inferior que les faltara mínimamente al respeto. El siguiente rango eran los campesinos, que ocupaban una teórica posición de honor debido a que tenían la responsabilidad social de alimentar al resto de la población. En realidad, este grupo era el más pobre y explotado si no contamos a los que estaban fuera del sistema de castas. En la tercera categoría de estatus estaban los artesanos, y en el último lugar (de los que pertenecían al sistema de castas), los comerciantes «cuya contribución a la sociedad era la menos valorada» (Reischauer y Craig, 1978:87).

Sin embargo, algunos miembros de la casta comerciante se hacían ricos, y su acumulación de riqueza en el siglo XVI fue una de las razones por las que el shogunado Tokugawa instituyó su rígido sistema de castas (McClain, 2002: 48-75; Roberts, 1976; Alletzhauser, 1990; Morikawa, 1992). El comercio y la relación con los mercaderes europeos de aquellos tiempos representaban una amenaza para el shogunado y la *daimyo.* Su reacción fue expulsar a todos los europeos (excepto a algunos holandeses de una isla cercana a Nagasaki), cerrar las islas japonesas al mundo (pocas personas podían salir o entrar) y controlar y reprimir a los comerciantes japoneses.

Por último, en la posición más baja y completamente ajenas al sistema (de ahí el término *fuera de las castas*) estaban las personas entonces llamadas *eta* o *hinin* y más tarde *burakumin* (término más conocido actualmente), que constituían el 2 por 100 de la población. El

término *eta* significa 'muy contaminado' e *hinin*, 'no humano'. El término *burakumin* tiene el significado menos degradante de 'gente de aldea' (Hane, 1982: 139-40). Los *burakumin* «parece que se originaron en los tiempos pre-Tokugawa entre personas derrotadas en la guerra, criminales y grupos cuya profesión, como carnicero o curtidor, era considerada despreciable porque violaba la doctrina budista que desaprobaba quitar la vida a un animal» (Reischauer y Craig, 1978:88). Esta última característica refleja otra clara semejanza con los intocables o los sin casta de la India. Como luego veremos con más detalle, incluso actualmente se discrimina a este grupo de *burakumin*, aunque son muy difíciles de identificar. Y aunque esas personas físicamente no pueden describirse como «no japoneses», muchos japoneses piensan que son de una «raza inferior» (Hanne, 1982:139).

Antes de concluir este análisis del periodo Tokugawa es necesario advertir que la subcultura samuray de la clase alta estaba muy influida por una forma conservadora de neoconfucianismo importando de China. El respeto por el orden, el autosacrificio, la familia, la dominación masculina y el rango constituían aspectos centrales de esta filosofía religiosa. Durante el periodo Tokugawa este sistema de creencias no predominaba en toda la sociedad, pero cuando cayó el shogunado Tokugawa en la década de 1860 y los bajos samuráis tomaron el poder y establecieron un nuevo orden social, este sistema de creencias confuciano se plasmó en muchas de las nuevas leyes del Japón Meiji, cuando el país empezó a industrializarse (Hendry, 1987:22; Gluck, 1985). Como veremos, este sistema sigue influyendo en la sociedad japonesa y es motivo de conflicto en la medida en que las mujeres y las minorías intentan reducir lo que ven como discriminación basada en esas leyes y valores.

La restauración Meiji A mediados del siglo XIX los Estados Unidos estaban dispuestos a emular a las potencias europeas para conseguir colonias, o al menos algunas regiones del mundo, con propósitos económicos. En Asia, Japón era uno de los países que las potencias europeas no habían colonizado nunca, ni lo estaban haciendo en aquel momento. Así, en 1858 los Estados Unidos enviaron a Japón casi la cuarta parte de su flota, que contaba con un armamento superior, para sugerir al gobierno japonés que se abriese al mercado con EE. UU. o «con alguna otra nación» (Jansen, 2000: 274-278; Eisenstadt, 1996: 23-49; Reischauer, 1987:78). Japón se abrió al mundo, pero, al hacerlo, el ya debilitado shogunado Tokugawa «se desprestigió». Las críticas a la política Tokugawa de aislamiento y falta de desarrollo ya se habían esparcido entre los pocos grupos que conocían el mundo exterior. Esta crítica procedía básicamente de un segmento de los samuráis, sobre todo de samuráis de posición inferior pertenecientes a la elite militar.

En 1898 tuvo lugar la *Restauración Meiji*, una revuelta de la elite militar e intelectual de los samuráis inferiores que derrotó al shogunado Tokugawa y se hizo con el control del nuevo gobierno. En realidad se trató de una revolución desde arriba (Jansen, 2000: 334-336; Bendix, 1978:482), aunque se denominó «restauración» porque esta nueva elite afirmaba que el poder del emperador había sido arrebatado por el shogunado Tokugawa hacía 200 años y que ellos restaurarían el gobierno imperial. En realidad fueron los samuráis inferiores los que se hicieron con el poder y lo conservaron durante muchos años, como indica el hecho de que poco tiempo después ocupaban cerca de dos tercios del total de altos cargos del gobierno (Bendix, 1978:482; Koh, 1989).

Japón logró durante la restauración Meiji tanto el desarrollo económico como un capitalismo muy peculiar, pues, de hecho, fue apoyado por el Estado (McClain, 2002: 208; Kerbo y McKinstry, 1995:Capítulo 3). El Estado empezó a crear industrias cuya propiedad o control dependía del gobierno. Sin embargo, cuando el gobierno necesitó dinero para crear más industrias, vendió a precios notablemente bajos las empresas ya creadas a los comerciantes ricos y otros japoneses de las viejas elites. Esta práctica creó enseguida una poderosa clase

alta, en el sentido marxista del término (Halliday, 1975). Esta clase capitalista pronto formó lo que entonces y ahora se denominan *zaibatsu,* o grupos interrelacionados de las corporaciones más importantes constituidos por los miembros de la clase capitalista más poderosos que normalmente controlan los principales bancos (McClain, 2002: 230; Morikawa, 1992; Gerlach, 1992). Antes de que esto sucediera existían ya unas pocas (pero muy pocas) familias ricas y poderosas, como el grupo Mitsui, activo en la actualidad (Roberts, 1976; Reischauer y Craig, 1978:97), pero la mayoría de las poderosas corporaciones japonesas que conocemos hoy en día (como la Mitsubishi, Sumitomo, Fuji e Hitachi) se formaron de esta manera durante el periodo Meiji.

Otra importante característica de la rápida industrialización liderada por el gobierno Meiji fue la inmensa explotación de los campesinos y de la nueva clase trabajadora. Una de las causas más directas del aumento de la miseria de los campesinos fueron los impuestos. Casi la mitad de los impuestos utilizados para financiar el capitalismo de Estado que enriqueció a los *zaibatsu* procedía de los campesinos pobres (McClain, 2002: 237-240; Clark, 1979:20). Los impuestos se llevaban cerca del 35 por 100 de la cosecha en los primeros años del periodo Meiji, y la renta que pagaban a los propietarios de la tierra se llevaba cerca del 50 por 100. Entre los campesinos y agricultores de las zonas rurales se extendió la práctica de vender a sus hijas para la prostitución en las ciudades, donde suponían que, al menos, podrían comer. Es fácil comprender que no se permitiera en esos años el desarrollo de los sindicatos, aunque a principios de la década de los veinte se produjo cierta actividad sindical. Ésta fue violentamente reprimida a finales de los años veinte y durante los treinta, cuando el poder de los militares y de una elite política más conservadora volvió a aumentar y Japón se encaminó hacia la Segunda Guerra Mundial.

Las Reformas de la Ocupación y el auge del Japón moderno

Las bombas atómicas que cayeron en Hiroshima y Nagasaki no sólo acabaron con la guerra; también implicaron la ocupación estadounidense y la realización de importantes reformas económicas, políticas y sociales conocidas como *Reformas de la Ocupación.* La mejor manera de describir estas reformas es calificarlas de liberales y puede decirse que, en muchos casos, fueron de índole socialista. Sin embargo, con independencia de cómo las denominemos, generaron cambios importantes que han conseguido que Japón domine económicamente en la década de los noventa.

Hay dos cambios económicos que nos interesan sobremanera para nuestro tema de la estratificación social. Primero, se rompieron los viejos grupos corporativos *zaibatsu.* El caso del *zaibatsu* más importante, las empresas de la familia Mitsui, es el más típico e ilustrativo. En los años veinte, la familia Mitsui poseía cerca del 15 por 100 de todas las acciones empresariales de Japón. Pero el 8 de octubre de 1945 dos camiones escoltados por el ejército de los EE. UU. entraron en la sede central Mitsui en Tokio y se incautaron de cuarenta y dos cajas de madera con 281 millones de dólares en acciones de la familia Mitsui. Cuando los camiones se alejaron, la familia había perdido la propiedad y el control de su conglomerado empresarial. Casi un año después el gobierno se incautó del 91 por 100 de la riqueza que le quedaba a la familia Mitsui. En las siguientes semanas, otros camiones como aquellos visitaron las sedes de otros *zaibatsu* con el mismo propósito. En marzo de 1947, las 56 personas más ricas de las familias *zaibatsu* vieron sus cuentas congeladas y sus acciones retiradas. Entonces, en 1948, el nuevo Parlamento aplicó la «Ley de disolución de los *zaibatsu*» y se hizo con el control de los demás *zaibatsu* (Morikawa, 1992:237-240; Roberts, 1976:373-379). El hombre que controlaba los *zaibatsu* familiares Mitsui antes de la guerra y quizá la persona más rica de Japón en aquel momento, Hachiroemon Mitsui, utilizó el poco dinero que le había que-

dado para comprar una pequeña guardería infantil. Se informó que sus ingresos en 1970 eran de 28.000 dólares. Más tarde veremos que en los años cincuenta y sesenta resurgiría algo similar a los grupos corporativos *zaibatsu*, los *keiretsu*, aunque la diferencia fundamental entre ellos es la casi total ausencia de acciones controladas familiarmente en las corporaciones actuales.

En cuanto al segundo cambio económico, la ocupación impulsó una importante reforma de la tierra. En las zonas rurales estos cambios beneficiaron sobre todo a los campesinos y agricultores, que recibieron tierra y apoyo del gobierno, eliminando así la antigua y persistente desigualdad entre las zonas rurales y urbanas. Desde entonces los agricultores son relativamente ricos en Japón. Son una fuerza políticamente conservadora que intenta no perder las ventajas económicas que obtuvieron (y también impedir que varíen las fronteras de los distritos electorales: la creación de nuevos distritos en 1994 supuso una mayor representación proporcional de los agricultores en el parlamento japonés, la Dieta).

Por lo que concierne a las reformas políticas, la más importante fue la de la Constitución japonesa, y es interesante añadir que se escribió originalmente en inglés y aún plantea problemas de interpretación judicial a los japoneses (Kishimoto, 1988). A todos los ciudadanos, incluidas las mujeres, se les otorgó el derecho al voto. Se eliminó la cámara alta, controlada por una aristocracia inventada bajo la constitución Meiji, y se reemplazó por una cámara alta, poco poderosa, democráticamente elegida.

LAS BASES ESTRUCTURALES DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN JAPÓN

Hemos visto que las bases más importantes de la estratificación social de los Estados Unidos son la estructura ocupacional, la estructura de la autoridad (económica y política) y la estructura de la propiedad. Descubrimos que la mayoría de las recompensas (como los ingresos) se distribuyen a través de estas estructuras y que las intersecciones de estas tres estructuras forman la base de las posiciones de clase en nuestra sociedad industrial.

¿Y en Japón? Si las teorías son acertadas cuando afirman que los sistemas de estratificación de todas las sociedades industriales avanzadas, especialmente las capitalistas, tienen esas mismas bases, entonces Japón también debería tenerlas. Está claro que Japón es una sociedad industrial avanzada, como indican los datos actuales del PIB japonés y la posición competitiva que ocupa en la economía mundial. Y hay que hacer notar que Japón es la que más se asemeja a Estados Unidos en lo que concierne a propiedad privada (frente a propiedad pública) de sus industrias básicas.

En resumen, en términos generales Japón se ajusta al modelo, pero presenta algunas diferencias importantes. Como hemos dicho en capítulos anteriores, los sistemas de estratificación social de todas las sociedades industriales avanzadas presentan diferencias relativamente pequeñas. El de Japón presenta más diferencias que la mayoría, pero, como veremos, éstas guardan mucha relación con el momento en que se produjo su desarrollo económico y con sus peculiares valores culturales. Examinemos ahora por separado su estructura ocupacional, de autoridad y de propiedad.

La estructura ocupacional

Al igual que todas las sociedades industriales, Japón tiene médicos, abogados, directivos de empresa, científicos, médicos, programadores informáticos, camioneros, etc. Todo esto es bastante obvio cuando nos percatamos de lo bien que hacen los japoneses los coches, los equipos de música, los aparatos de vídeo y casi cualquier otro producto hecho

en los Estados Unidos. Pero tenemos que analizar otros aspectos de la estructura ocupacional de Japón que no son tan evidentes. Por ejemplo, necesitamos conocer la distribución de estos tipos diferentes de ocupaciones, cómo se ubica la gente en ellos y la relación entre las recompensas valoradas en la sociedad (como la renta) y estas posiciones ocupacionales.

Distribución ocupacional La distribución ocupacional de Japón y la de los Estados Unidos son bastante similares. Hay algunas diferencias relevantes, pero son relativamente pequeñas. Por ejemplo, descubrimos que en Japón hay más gente empleada en ocupaciones agrícolas (Ishida, 1993; Ishida, Goldthorpe y Erikson, 1987). Otra importante diferencia radica en que en Japón hay más trabajadores empleados en la venta al por menor y propietarios de pequeñas tiendas (o *petite bourgeoisie*). Como puede comprobar cualquier persona que visita Japón, se trata de un país de propietarios de pequeñas tiendas. Esta imagen de Japón se confirma en el estudio comparado de Wright sobre las clases (Wright, 1997: 45). De acuerdo con las categorías de clase de Wright, encontramos una «pequeña burguesía» mayor que la de Estados Unidos (el 23,2 por 100 de la población ocupada de Japón frente al 6,8 por 100 en Estados Unidos). Pero en Japón también encontramos una clase trabajadora menor que en Estados Unidos (47,9 por 100 frente a 56,7 por 100), debido en parte a que Japón es una economía de desarrollo tardío que evitó la fase en la que se produjo una cantidad elevada de empleos de clase trabajadora.

Otra manera de comparar la estructura ocupacional de los Estados Unidos con la de Japón es cotejar las escalas de estatus ocupacional de los dos países. Se recordará que, tal y como señalamos en el Capítulo 5, los estudios sobre el estatus ocupacional en los Estados Unidos y otras naciones industriales indican una notable coherencia a lo largo del tiempo y entre diferentes culturas. Se puede cuestionar el significado del estatus ocupacional y lo que miden estos estudios, pero hay que subrayar que, midan lo que midan, las medidas son coherentes. Comparando la ordenación del estatus ocupacional en los Estados Unidos y Japón, Treiman (1977) descubrió una correlación entre ambas de 0,90 (±1,00 es una correlación perfecta). También destaca la fuerte correlación, de 0,85, entre el nivel educativo de los que ocupan empleos similares en Japón y los EE. UU. (Treiman, 1977:110). Cuando pensamos en la gran correlación que hay entre todas las sociedades industriales capitalistas avanzadas, vemos que la estructura ocupacional de Japón se ajusta al modelo.

Economía dual En la comparación entre la estructura ocupacional estadounidense y la japonesa, aparece otra semejanza en la economía dual de Japón. De hecho, la economía de Japón se divide, en mayor grado que la de EE. UU., entre grandes empresas con grandes ganancias, más control del mercado, salarios más altos y más sindicación, y empresas más pequeñas con menor nivel en esos mismos aspectos (Ishida, 1993:224; Clark, 1979:143; Lincoln y Kalleberg, 1985, 1990; Kalleberg y Lincoln, 1988). Hay que tener en cuenta este aspecto de la economía dual de Japón cuando oímos historias sobre el «empleo de por vida» y los grandes beneficios laborales que ofrecen las corporaciones japonesas, como el de disponer de vivienda proporcionada por la empresa. Esto, ciertamente, existe en Japón (aunque habrá que matizar lo del «empleo de por vida» cuando analicemos el rango de edad en el siguiente epígrafe), pero sobre todo para el 30 por 100 de los trabajadores japoneses empleados en el sector central de la economía dual.

Rango de edad Llegamos ahora a una interesante diferencia de la estructura ocupacional japonesa. Al igual que en todas las sociedades industriales avanzadas, en Japón también hay una correlación positiva entre el nivel ocupacional y el nivel educativo; es decir, un

empleo de alto nivel (doctor, abogado, contable, etc.) requiere normalmente un nivel alto de educación. Sin embargo, en el nivel de menor edad (25 años) los trabajadores con menos educación ganan *más* dinero que los licenciados universitarios (Lincoln, 2001: 38-41). A medida que ascendemos en los niveles de edad descubrimos que la educación superior es rentable. Pero esta rentabilidad opera fundamentalmente por medio de la relación entre la educación superior y el logro de un empleo en el sector central de la economía dual. Como veremos con mayor detalle en este mismo capítulo, Japón es una sociedad muy segmentada por la edad. Así, hay una correlación mayor entre la edad y los ingresos que entre la educación y los ingresos (Woronoff, 1980:164; Kalleberg y Lincoln, 1988).

En lo que se denomina sistema *nenko,* cuando una persona consigue un buen empleo en una gran corporación (debido a sus logros académicos) tiene la posibilidad de ascender de posición anualmente con la gente de su mismo grupo de edad. En otras palabras, el mérito cuenta a la hora de conseguir ese trabajo, pero es menos importante para ascender (esto está cambiando en algunas corporaciones japonesas, pero no en las burocracias del sector público; Clark, 1979:45; Abegglen y Stalk, 1985; McMillan, 1985)[3].

Sin embargo siempre hay un elemento de mérito en las bases del trabajo que hay que considerar. Cuando los empleados del sector central llegan a edades comprendidas entre 55 y 60 años, el número de empleos en la parte alta del sistema se reduce. No hay suficientes para todos los empleados. Así, los que reciben una mejor evaluación son promocionados, y los demás se ven obligados a jubilarse. Ésta es la importante matización al concepto de «empleo de por vida» que antes señalábamos [4].

Desigualdad de la renta Debemos analizar un último aspecto de la estructura ocupacional de Japón en el que difiere enormemente de los Estados Unidos, pero no siempre de otras naciones industriales (algo que sugiere que los Estados Unidos es un caso más desviado que Japón en comparación con otras naciones industriales). Aunque la desigualdad aumentó a finales de los ochenta y principios de los noventa, a principios de los años ochenta Japón presentaba el grado más bajo de desigualdad de la renta de todas las naciones industriales. La mayor parte de esta baja desigualdad de la renta se produce más en la economía que como consecuencia de la acción del gobierno mediante, por ejemplo, políticas tributarias y de bienestar (Verba *et al.*, 1987:274). Y es importante señalar que el aumento de la desigualdad de la renta en Japón desde finales de los años ochenta *no* se ha debido fundamentalmente a la estructura ocupacional, sino que es también un aspecto de la estratificación por edad en Japón. Mientras que la edad proporciona estatus y respeto en Japón, no confiere tanto poder político como ocurre en Estados Unidos, lo que significa que Japón carece del tipo de sistema de Seguridad Social que ha logrado notablemente reducir la pobreza entre la población de la tercera edad en Estados Unidos. Actualmente, en la población de Japón hay casi un 20 por 100 de mayores de sesenta y cinco años frente al 12,5 por 100 de Estados Unidos, y se estima que hacia 2050 el 32 por 100 de la población tendrá más de sesenta y cinco años (Keizai Soho, 2002: 13). Así, debido al envejecimiento de la población japonesa, el porcentaje de ancianos aumenta, lo que desemboca en una mayor desigualdad de renta (Shirahase, 2001).

Hemos visto datos que indican que la diferencia entre los salarios de los altos directivos y los salarios de los recién contratados en Japón es mucho más pequeña que en los Estados Unidos, nación que presenta la mayor diferencia. Una estimación reciente indica que el directivo medio japonés gana entre 300.00 y un máximo de 500.000 dólares, frente a más de un millón y medio de dólares en el caso del directivo medio estadounidense. Esto se traduce en una diferencia de ingresos de 12 a 1 entre el directivo corporativo medio japonés y el trabajador medio japonés, en comparación con la diferencia de 180 a 1 entre los ingresos medios de los directivos estadounidenses y los del trabajador medio estadounidense *(International*

Herald Tribune / New York Times, 8 de abril de 2002). No deben desdeñarse estas cifras aduciendo que se están ignorando las numerosas ventajas complementarias que reciben los directivos japoneses. Mientras que los directivos estadounidenses reciben muchos extras, como la opción de compra de acciones de la empresa, que aumentan sus ingresos totales, Japón prohíbe por ley la opción de compra de acciones a los directivos japoneses (véase Abegglen y Stalk, 1985:187; Kerbo y McKinstry, 1995:Capítulos 1 y 4). Así, cuando tenemos en cuenta estos extras, aumenta aún más la diferencia entre los directivos japoneses y los estadounidenses.

Las estructuras de la autoridad burocrática

Cuando la mayoría de la gente piensa en la burocracia, lo hace en un sinnúmero de reglas y en legiones de burócratas haciendo cumplir estas reglas, de manera que se tarda mucho tiempo y mucho esfuerzo en hacer algo. Pensemos en las reglas de la Oficina de Correos de los EE. UU., donde los paquetes deben tener el tamaño y el peso adecuados, y donde debemos rellenar muchos impresos cuando algo se sale de lo corriente. Cualquier ciudadano de los Estados Unidos que haya pasado una temporada en Japón le dirá que nunca había experimentado tanta burocracia en una oficina de correos hasta que llegó a Japón [5].

El servicio de correos en Japón no es una excepción, porque esa burocracia es característica de todos los organismos gubernamentales y corporativos japoneses. Analicemos la estructura de la autoridad burocrática primero en el ámbito económico, y luego los organismos gubernamentales.

Burocracias corporativas Al igual que cualquier otra nación capitalista industrial, Japón tiene grandes burocracias corporativas. Hay también altos directivos, directivos medios, supervisores, etc… Sin embargo, en comparación con Estados Unidos, Japón tiene relativamente menos directivos (Wright, 1997: 45). En otras palabras, En Estados Unidos hay más personas que supervisan el trabajo de los demás. En este aspecto, pues, son los Estados Unidos los que se diferencian de Canadá, Noruega, Suecia e Inglaterra en el estudio de Wright (1997). Pero en comparación con las de Estados Unidos, las burocracias corporativas de Japón se destacan por tener más rangos y niveles que la mayoría de las demás naciones (Lincoln y Kalleberg, 1990; Gerlach, 1992). En otras palabras, mientras que Estados Unidos tiene más gente que dirige a los demás, Japón crea más divisiones de rango entre las personas que dirigen.

Esta característica está en sintonía con las observaciones que antes hemos hecho de que a los japoneses les preocupa particularmente la jerarquía y de que existe una importante ordenación por edades en las corporaciones del sector central en Japón (es decir, tiene que haber muchos rangos para la promoción de los empleados). Pero también es interesante advertir que hay cada vez menos diferencias de rango observables en las corporaciones japonesas (Clark, 1979:215), incluso en las operaciones extranjeras de las corporaciones japonesas con empleados extranjeros (Kerbo, Wittenhagen y Nakao, 1994a y b; Lincoln, Kerbo y Wittenhagen, 1995). En muchos sentidos, los altos directivos no reciben un trato tan diferente; los directivos comen en el mismo lugar que los trabajadores, carecen de grandes despachos individuales o lavabos especiales para ellos. (Sin embargo, como veremos más adelante, la diferencia de estatus que otorgan los empleados de bajo rango hacia los altos directivos en Japón es mayor que en los Estados Unidos.)

Hemos visto que, a diferencia de lo que ocurre en los Estados Unidos, unos sindicatos fuertes pueden representar un freno al alto poder corporativo. En muchos sentidos se puede afirmar que los sindicatos en Japón son más débiles que en Europa, aunque en la actualidad son más fuertes que en los Estados Unidos (Kerbo y McKinstry, 1995:Capítulo 9;

Woodiwiss, 1992). Sin embargo, esta afirmación es polémica y requiere una explicación. Lo primero que hay que señalar es que en Japón muchos sindicatos lo son de empresa, a diferencia, por ejemplo, de la Unión de Trabajadores del Automóvil en los EE. UU. Por otra parte, hay muchos sindicatos de industrias, como el Sindicato del Metal en Alemania, que son más eficaces porque reúnen a los trabajadores de toda una industria en vez de fragmentarlos en varios sindicatos de cuello azul o cuello blanco dentro de la misma empresa como en los Estados Unidos. Por último, existen coaliciones sindicales a escala nacional; Ringo es la más poderosa. Estas coaliciones son las responsables de lo que se ha denominado tradicionalmente la «ofensiva de la subida salarial» *(shunto)*, que ha tenido mucho éxito a la hora de conseguir contratos con salarios más altos cada año. De hecho, las coaliciones sindicales coordinan sus demandas para lograr más fuerza en su proceso de negociación anual.

Podemos apreciar diferencias incluso en los sindicatos pequeños de cada empresa de Japón. Cuando alguien habla de «sindicato de empresa» en los Estados Unidos suele querer decir que ese sindicato está controlado por la compañía y carece de poder real. Por lo general, puede ser así en Japón, pero el concepto de conflicto entre la dirección y los trabajadores es diferente. Así, para los japoneses la relación entre la dirección y los trabajadores es más bien un trabajo de equipo que una relación entre intereses opuestos. En buena medida este concepto puede formar parte de la ideología corporativa, pero en algunas ocasiones los sindicatos japoneses presionan bastante a la dirección para proteger sus intereses (Dore, 1987).

Otro aspecto de la burocracia corporativa es el grado en que los trabajadores influyen u opinan sobre lo que ocurre en el lugar de trabajo. Se admite por lo común que, por medio de los círculos de control de calidad y de otras técnicas de dirección usadas en Japón, hay gran margen para la toma colectiva de decisiones y que los trabajadores tienen mucho que decir sobre el modo en que deben realizar su trabajo. Sin embargo, la mayoría de los científicos sociales que estudian el caso de Japón no están de acuerdo con esta idea (Clark, 1979:126-132; Woronoff, 1980:45-48). Un destacado sociólogo japonés ha explicado que, en realidad, la toma de decisiones en Japón está más centralizada de lo que se cree (Nakane, 1970:51). El sistema normal de toma de decisiones, *ringi*, en la burocracia japonesa implica que las ideas son transmitidas a los directivos inferiores para su deliberación y consenso. De hecho, este sistema está manipulado por los altos directivos, porque probablemente la decisión ya está tomada (Woronoff, 1980:46). Sin embargo, una importante consecuencia de ello es que los trabajadores creen que la toma de decisiones es colectiva, lo que les hace sentirse importantes. Esto también puede hacer que se sientan más responsables de la decisión si algo va mal y que intenten corregir los errores en equipo.

Por último, podemos preguntar a los trabajadores cómo se sienten con su trabajo en la empresa. Cuando lo hacemos, descubrimos que en Japón es *más* probable que en Estados Unidos que los trabajadores digan que se sienten oprimidos en el trabajo y que temen mostrar su desacuerdo a su jefe (Naoi y Schooler, 1985).

Estructuras de la autoridad política Al igual que los Estados Unidos, de acuerdo con la estructura de autoridad política de Japón, las preguntas de quién consigue qué y por qué dependen de un proceso de conflicto. Y, como en los Estados Unidos, unos grupos disponen de más recursos que otros para intentar influir en el Estado con el fin de proteger sus intereses. Pero el sistema político japonés no es en absoluto una mera copia del de los EE. UU. Todos los sistemas políticos tienen aspectos peculiares y únicos, pero posiblemente el de Japón tiene más que otros. Cuando el Partido Democrático Liberal y la Dieta (el parlamento) se situaron en posiciones enfrentadas por el escándalo político de principios de los noventa, se publicó un dibujo que describía bastante bien la situación política de Japón: mientras

unos enfermeros y médicos de urgencias corren alrededor del edificio oficial donde trabajan los miembros de la Dieta, uno le dice a otro: «Es terrible que el escape de gas haya provocado la muerte de todos los miembros de la Dieta en su mesa de trabajo»; y el otro enfermero responde: «Sí, pero la suerte es que esas muertes no han afectado a ninguna de las funciones importantes del gobierno».

Como veremos más adelante cuando analicemos la naturaleza de la elite de poder de Japón, a diferencia de lo que ocurre en los Estados Unidos, las personas más poderosas del gobierno en Japón son los burócratas no elegidos de los ministerios. En cada organismo gubernamental de Japón, como el Ministerio de Economía, el Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI), el Ministerio de Justicia, etc., los viceministros y sus empleados son mucho más poderosos que los políticos elegidos para la Dieta (Kohn, 1989; Johnson, 1983; Kerbo y McKinstry, 1995:Capítulos 5 y 6; Hartcher, 1998; Gibney, 1998). El ministro de cada cartera es un político nombrado temporalmente, por lo que no tiene el mismo poder que el viceministro de cada agencia. Estos viceministros son los que redactan la mayor parte de las leyes y deciden luego cómo administrarlas. Son, junto a sus subordinados, burócratas de carrera con mucha más experiencia y disponen de más personal que los políticos para realizar las funciones del gobierno.

Por lo tanto, en el Japón de hoy la competencia para obtener la acción favorable o la protección del gobierno se produce entre las elites corporativas y los miembros de la Dieta elegidos por los ciudadanos, que deben acudir a los poderosos funcionarios del gobierno para obtener favores y protección. En este sentido, aunque en Japón votan más personas que en Estados Unidos (cerca del 70 por 100 frente al 50 por 100 o menos), hay menos democracia que en este país. Debido a los numerosos escándalos políticos de finales de los ochenta y de los noventa, se van a realizar próximamente importantes reformas políticas. Se han aprobado leyes para la reforma de las campañas electorales y ya hay nuevos distritos uninominales cuyo resultado dentro de pocos años será la reforma de los partidos. Pero tendrán que pasar muchos años, si no décadas, hasta que se reduzca eficazmente el poder de los burócratas ministeriales en el sistema político japonés. Con todo, a pesar de esta diferencia de Japón con respecto a los Estados Unidos, debemos subrayar que en las sociedades industriales avanzadas, de una u otra manera, el Estado es una de las principales instituciones, que influye en el sistema de estratificación y en la distribución de las recompensas.

La estructura de la propiedad

Hemos visto que una de las principales fuentes de desigualdad en Estados Unidos era la propiedad de los principales medios de producción por parte de unos pocos. Hay, sin duda, grados de propiedad (en términos de cantidades generales), pero como la posesión privada de acciones corporativas se concentra en menos del 1 por 100 de la población estadounidense, siendo realistas la población se puede dividir entre los que poseen cantidades considerables de acciones corporativas (lo que les genera riqueza, ingresos y poder) y los que carecen de ellas o poseen una cantidad muy pequeña.

Igual que los Estados Unidos, Japón es una sociedad industrial capitalista. Ello implica que apenas existe propiedad y/o control gubernamental de los principales medios de producción. Pero en el caso de Japón hay algo que hace las cosas un poco más complejas. Las familias que pueden considerarse pertenecientes a la clase alta de Japón (bien a la vieja clase alta o a la nueva clase alta) poseen actualmente menos acciones que este mismo tipo de familias en los Estados Unidos. Mientras que en Estados Unidos la mitad del total de las acciones empresariales está controlada por familias e individuos, se estima que esta cantidad para Japón es

del 25 al 30 por 100, y este porcentaje es mucho menor si nos limitamos a las 1.000 corporaciones japonesas más grandes (Kerbo y McKinstry, 1995: 63-68). Hay algunos análisis marxistas de Japón que siguen utilizando el viejo término «clase alta» en el sentido original marxista de las familias dominantes capitalistas (Halliday, 1975; Steven, 1983), pero esta terminología tiene mucha menos aplicación en el Japón de la posguerra. Consideremos algunos datos.

En fecha tan temprana como 1966, los datos sobre la propiedad de las acciones de las 466 empresas más grandes (todas con activos de más de 5.000 millones de yenes) mostraban que sólo el 8,8 por 100 (o 41) de estas empresas tenían una cantidad tal de acciones en propiedad de familias como para poder ser consideradas empresas poseídas o controladas por familias. Dore (1987:112) presentó datos sobre las diversas categorías de propietarios de acciones de todas las corporaciones que aparecen en los intercambios de valores en Japón en 1983. Descubrimos que, de todas estas acciones, sólo el 27 por 100 eran propiedad de familias o individuos. La siguiente porción más grande era el 26 por 100, en propiedad de corporaciones industriales y comerciales; luego, el 18 por 100, en manos de los bancos, y el 17 por 100, en las de las compañías de seguros. Si contamos las cantidades en manos de agencias de bolsa e inversión y otras empresas financieras, descubrimos que en Japón el 66 por 100 de todas las acciones empresariales está en manos de las corporaciones.

La Tabla 10.1 presenta datos procedentes de la investigación realizada por Kerbo y Nakao (1991) sobre las 100 corporaciones industriales más grandes y los 25 bancos más importantes de Japón en 1987. Centrándonos en el accionista mayor de cada una de las 100 corporaciones industriales más grandes, como se indica en la Tabla 10.1, descubrimos que sólo el 10 por 100 de esas empresas tenía como accionista mayor a una familia o individuo: 47 empresas tenían como accionista mayor a una empresa aseguradora u otro tipo de empresa, 16 de ellas a un banco, y en 19 casos el accionista principal era otra corporación industrial. En cuanto a los 25 bancos más importantes, el 84 por 100 tenía como accionista mayor una empresa aseguradora u otra institución financiera, en el 12 por 100 el principal accionista era otro banco, en el 4 por 100 una corporación industrial, y en ningún caso había un individuo o una familia como principal accionista. Además, sólo descubrimos ocho familias o individuos entre estas 100 corporaciones industriales más grandes, y ninguna entre los 25 bancos más importantes que tuviera el 10 por 100 o más de las acciones de una empresa. Por último, en comparación con los Estados Unidos, hay que subrayar algo: estas acciones eran realmente *propiedad* de esas otras corporaciones, a diferencia de las enormes cantidades de acciones *controladas* por empresas financieras estadounidenses que, en realidad, son propiedad de los fondos de pensiones de los trabajadores.

TABLA 10.1A
PROPIEDAD DE LAS ACCIONES EN LAS 100 CORPORACIONES INDUSTRIALES MÁS GRANDES DE JAPÓN

	Porcentaje de principales accionistas
Bancos	16
Empresas de Seguros y otras empresas financieras	47
Familias/individuos	10
Corporaciones industriales	19
Empresas extranjeras*	5
Fondos de inversión privados	1

* En un solo caso se trataba de un individuo extranjero.

TABLA 10.1B
PROPIEDAD DE LAS ACCIONES DE LOS 25 BANCOS JAPONESES MÁS IMPORTANTES

	Porcentaje de principales accionistas
Bancos	12
Empresas de Seguros y otras empresas financieras	84
Familias/individuos	0
Corporaciones industriales	4
Empresas extranjeras	0

Fuente: Kerbo y Nakao (1991); *Japan Company Handbook* (1987).

Recordemos que antes de la Segunda Guerra Mundial la mayoría de las corporaciones de Japón eran propiedad o estaban bajo el control de un grupo de empresas de familias acaudaladas distribuidas en *zaibatsu*. Como hemos dicho, las reformas tras la ocupación por los EE.UU. forzaron a estas empresas a vender sus acciones para reducir así su control de la economía. Las empresas antes controladas por familias siguen existiendo y han reformado parcialmente sus grupos de poderosas corporaciones, pero la propiedad familiar en ellas ya no tiene tanto peso (Clark, 1979:75; Abegglen y Stalk, 1985:189). Por ejemplo, la Tabla 10.2 enumera las principales corporaciones del grupo Mitsubishi y las acciones que controlan.

La primera razón de que apenas quede propiedad familiar e individual es la ruptura forzosa de los viejos *zaibatsu* tras la Segunda Guerra Mundial. Cuando se les obligó a vender sus acciones para romper estos grupos familiares, quienes únicamente estaban en condiciones de comprarlas eran otras corporaciones. En segundo lugar, a diferencia de lo que ocurre en los EE. UU., los altos directivos de las corporaciones no pueden, por ley, ser remunerados con opciones de compra de acciones de sus empresas (Abegglen y Stalk, 1985:187). Así, mientras, esta práctica explica una parte de la propiedad individual de acciones en los Estados Unidos, en Japón prácticamente ningún directivo posee acciones de su empresa. Por último, cuando en Japón una corporación tiene relaciones comerciales importantes con otra (como proveedor, vendedor al por menor, dador o receptor de préstamos financieros, etc.) es normal que se dé la práctica de vender cantidades importantes de acciones a la corporación con la que se mantienen esas relaciones (y viceversa) como muestra de apoyo y de buena voluntad. Uno de los resultados de esta práctica ha sido la formación de los conocidos grupos *keiretsu* de corporaciones, que analizaremos con más detalle en el próximo epígrafe sobre las elites de poder en Japón.

En el capítulo anterior vimos que son los inversores institucionales los que controlan la mayor parte de las acciones de las corporaciones principales de EE. UU. Este desarrollo redujo considerablemente la propiedad y el poder de una vieja clase alta de familias y creó la base de lo que hoy viene a llamarse la *clase corporativa*, formada por altos directivos que no sólo controlan sus propias corporaciones, sino que también influyen enormemente en las demás y en el Gobierno. ¿En qué medida existe en Japón esta clase corporativa? Ocupémonos ahora de la elite de poder en Japón.

LA ELITE DE PODER EN JAPÓN

En muchos sentidos, la configuración de las elites japonesas se ajusta mejor al concepto de «elite de poder» de C. Wright Mills que las elites de cualquier otro país. En Japón existe

TABLA 10.2
GRUPO MITSUBISHI DE CORPORACIONES INTERRELACIONADAS

Empresa	**Porcentaje de acciones en manos de otra corporación de entre las 20 mayores empresas del grupo Mitsubishi**
Banco Mitsubishi	26,9
Banco de Crédito Mitsubishi	32,3
Tokio Marine	21,7
Industria Pesada Mitsubishi	23,2
Corporación Mitsubishi	42,2
Eléctricas Mitsubishi	16,3
Asahi Glass	29,3
Cerveza Kirin	12,7
Químicas Mitsubishi	24,5
Naviera N.Y.K.	27,5

Fuente: tabla construida con los datos presentados en Lincoln (2001:193); Clark (1979:75).

un «triunvirato de elites» al que los propios japoneses suelen llamar «triángulo de hierro», que es más poderoso, está más unido y tiene más control del país que las elites de cualquier otra sociedad industrial moderna. Asimismo, los que no pertenecen a la elite forman en Japón algo más parecido a lo que Mills describió como una «sociedad de masas» carentes de poder y políticamente inactivas que lo que podemos encontrar en las más importantes naciones modernas de hoy. La primera matización a la tesis de la elite de poder de Mills que se puede aplicar a Japón es que el triunvirato no incluye la elite militar. Antes bien, el «triángulo de hierro» está formado por la elite corporativa, la elite burocrática de los ministerios y, en tercer lugar y muy lejos de ellas en cuanto a su poder en el Japón de hoy, la elite política formada por los políticos más importantes. Presentaremos ahora una pequeña parte de la prueba que da cuenta del grado de poder y de la unidad de la elite de poder de Japón y las condiciones que promueven una «sociedad de masas» formada por el resto de la población japonesa.

La clase corporativa

La clase corporativa de este triunvirato de elites se basa en la ya mencionada estructura corporativa de *keiretsu* del Japón de la posguerra. Tras la caída de los poderosos grupos corporativos *zaibatsu* inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial, empezaron a surgir lentamente lo que hoy llamamos grupos corporativos *keiretsu*. La diferencia fundamental entre los dos tipos es que los últimos están formados por directivos corporativos que dirigen colectivamente la economía con más autoridad e independencia que en otras naciones capitalistas (Kerbo y McKinstry, 1995:Capítulo 4).

Antes de analizar las posiciones de estos directivos corporativos hay que sopesar la importancia de los grupos corporativos *keiretsu* en sí. Si bien se discute cuántos grupos corporativos *keiretsu* importantes existen en Japón, hay un acuerdo claro sobre cuáles son los seis *keiretsu* más poderosos. Los «seis grandes» tienen alrededor de 193 corporaciones importantes, lo que significa cerca del 15 por 100 del total de acciones corporativas de Japón, con el 40 por 100 del total de acciones bancarias, el 53 por 100 del total de acciones de empresas aseguradoras y el 53 por

100 del total de acciones de agencias inmobiliarias (Osono, 1991; Gerlach, 1992:87; Morioka, 1989:49). Por término medio, cada una de las 193 corporaciones de los «seis grandes» tiene vinculaciones accionariales con el 54 por 100 de las demás corporaciones del grupo, con un promedio del 21,6 por 100 de las acciones de cada corporación que son propiedad colectiva de otras corporaciones del *keiretsu* específico. Con la crisis económica y las quiebras bancarias de finales de los noventa, el sistema *keiretsu* experimenta algunos cambios. Algunos de los bancos más grandes se han tenido que fusionar, incorporando esencialmente otras corporaciones dentro del *keiretsu.* Pero en 2000, las acciones cruzadas entre los seis grandes *keiretsu* habían disminuido sólo ligeramente (Lincoln, 2001:192-193).

Además del gran *keiretsu,* al que se puede llamar el *keiretsu* horizontal, hay numerosos *keiretsu verticales.* Cada una de las grandes corporaciones dentro del *keiretsu horizontal* domina muchas corporaciones pequeñas, en algunas ocasiones cientos de ellas, que proveen a las corporaciones dominantes de servicios vitales para sus operaciones. Así, a través de la interrelación de los «seis grandes» *keiretsu,* hay una red de miles de corporaciones ligadas entre sí que son las pequeñas corporaciones que forman el *keiretsu* vertical de los gigantes. A modo de ejemplo, la Tabla 10.3 contiene la lista de corporaciones principales y afiliadas al poderoso *keiretsu* Mitsui, uno de los «seis grandes». Si elegimos el ejemplo de Toshiba, que forma parte de este *keiretsu,* vemos que hay más de 200 empresas adicionales en la red que son miembros inferiores del *keiretsu* vertical (Kerbo y McKinstry, 1995:Capítulo 4; Osono, 1991; Gerlach, 1992:88).

Al mando de estas grandes corporaciones *keiretsu,* están los directivos que se ocupan de sus propias compañías, pero también pertenecen a organizaciones interrelacionadas que contribuyen a dirigir y proteger colectivamente los intereses de las corporacio-

TABLA 10.3
EL KEIRETSU MITSUI

Empresas principales	
Manufactureras Mitsui	Industrias Petroquímicas Mitsui
Inmobiliaria Mitsui	Toshiba
Banco Mitsui/Taiyo-Kobe	Toyota
Químicas Mitsui Toatsu	Almacenes Mitsui
Almacenaje Mitsui	Seguros Marítimos Mitsui
Banco de Crédito Mitsui	Industrias Tore
Naviera Mitsui	Papelera Oji
Naviera Mitsui/Naviera Osaka	Industria Pesada Sanki
Metales y Minerales Mitsui	Compañía de Acero del Japón
Constructora Mitsui	Harinas del Japón
Minas Mitsui	Cemento Onoma
Seguros de Vida Mitsui	
Empresas asociadas	
Mitsui Leasing	Industrias Electroquímicas
Desarrollo de Información Mitsui	IndustriasPesadas Ishikawajima/Hamima
Gas Líquido Mitsui	Ingeniería Toyo
Interiorismo Mitsui	Corporación Tomen
Aluminio Mitsui	General Petroleum
Productos Agrícolas Mitsui	

nes *keiretsu*. Entre las organizaciones formadas por las corporaciones más importantes están los *shacho-kai*, o «clubes de presidentes» que existen en cada *keiretsu*. Los miembros de los clubes de presidentes se reúnen normalmente una vez al mes para sopesar los problemas comunes, planificar lazos comerciales, considerar los problemas de alguna empresa del *keiretsu* con dificultades y organizar la acción política conjunta para influir en la política gubernamental. En la siguiente lista, de los «seis grandes» *keiretsu*, podemos ver el número de corporaciones importantes que poseen, las corporaciones más pequeñas afiliadas a cada grupo, y el nombre de los clubes de presidentes (Kerbo y McKinstry, 1995: 71-72).

Grupo Mitsubishi: 28 empresas principales y 93 empresas afiliadas; club de presidentes: Kinyokai (Club Viernes).

Grupo Mitsui: 24 empresas principales y 92 afiliadas; club de presidentes: Nikikai (Club Dos Pilares).

Grupo Sumitomo: 21 empresas principales y 95 afiliadas; club de presidentes: Hakusuikai (Club Agua Blanca).

Grupo Fuji: 29 empresas principales y 74 afiliadas; club de presidentes: Fuyokai (Club Loto).

Grupo Daiichi Kangyo: 47 empresas principales y 45 afiliadas; club de presidentes: Sankinkai (Club Tres Oros).

Grupo Sanwa: 44 empresas principales y 27 afiliadas; club de presidentes: Sansuikai (Club Tres Aguas).

Sin embargo, hay pocas organizaciones de la clase corporativa de Japón que reúnan a todos los grandes *keiretsu* para tratar sus problemas comunes y sobre todo para orientar la acción política en beneficio de todos ellos. La *Keidanren* (o *Federación Japonesa de Organizaciones Económicas*) es, con mucho, la organización más importante de todas, un tipo de institución para los grandes negocios o, como algunos dicen, el «parlamento de los grandes negocios», mientras que el presidente de la *Keidanren* es el «primer ministro» del mundo de la empresa y probablemente el hombre más poderoso de Japón (Kakuma, 1981; Atsuta, 1992; Okumura, 1978, 1983; Woronoff, 1986:152; Kerbo y McKinstry, 1995:Capítulo 7). Hay cerca de 900 miembros de la Keidanren que proceden de menos del 1 por 100 de las corporaciones de Japón. Sin embargo, este grupo interno de la clase corporativa que constituyen los miembros de la Keidanren procede de un conjunto de corporaciones que da cuenta del 40 por 100 del total de ventas y del 50 por 100 de todos los activos corporativos de Japón. En fecha tan próxima como 1995 el nuevo presidente de la Keidanren fue Eiji Toyoda, también director y antiguo consejero ejecutivo de la empresa de automóviles Toyota. El grupo interno de la clase corporativa, denominado *zaikai*, en Japón coordina la economía a través de la *Keidanren* y presiona políticamente al Gobierno de un modo que en Estados Unidos sería ilegal.

La elite burocrática

Como hemos dicho antes respecto al poder en el gobierno de Japón, son los altos funcionarios de los principales ministerios los que tienen más poder e influencia. Los ministerios del gobierno más importantes son el Ministerio de Economía y el Ministerio de Comercio Exterior e Industria, y en ellos los que más poder acumulan son sus viceministros, no sus ministros. El viceministro y todo el personal inferior a este cargo son burócratas de carrera que comenzaron a trabajar en el ministerio recién salidos de la universidad y se

esforzaron por ascender de posición. Por otra parte, el cargo de ministro es un nombramiento político; los que lo ocupan conocen menos la institución que el resto del personal y lo desempeñan sólo durante tres o cuatro años como mucho y en los últimos años durante menos de un año (Kerbo y McKinstry, 1995:Capítulo 5; Koh, 1989). Una manera de entender la diferencia entre Estados Unidos y Japón es considerar lo que sucede cuando accede al cargo un nuevo presidente o primer ministro japonés. En los Estados Unidos el presidente entrante hace cerca de 3.000 nombramientos para los organismos del gobierno federal más importantes, mientras que un primer ministro japonés entrante hace 20. He ahí la diferencia. Estos 20 nombramientos incluyen principalmente a los ministros que antes hemos descrito como menos poderosos que los viceministros, que son funcionarios de carrera.

Los políticos tampoco influyen demasiado en la elite burocrática ministerial de Japón. Los parlamentarios japoneses tienen poco personal, y el 80 por 100 de las leyes aprobadas por el parlamento las redacta e impulsa la elite burocrática. Las leyes aprobadas proporcionan a los miembros de la elite burocrática una amplia capacidad de interpretación, así como también la denominada «guía administrativa», cuyo fin es presionar a la gente de todos los sectores de la sociedad para que sigan sus dictados. Además, los funcionarios ministeriales emiten sus propias ordenanzas, que sobrepasan a las leyes de la Dieta en una proporción de nueve a uno y se dirigen a todos los sectores de la sociedad (Koh, 1989:206-207).

La elite política

Las elites políticas del Japón de hoy están en decadencia, y seguirán estándolo por muchos años. Desde 1955 hasta 1993 las elites de un solo partido —el Partido Democrático Liberal (PDL)— han dominado la política japonesa. Pero estas personas se corrompieron tanto y avergonzaron tanto a sus partidarios en la elite corporativa que al final el partido perdió el control de la Dieta en 1993. No fueron sólo los 50 millones de dólares en lingotes de oro hallados ocultos en la caja fuerte de la casa del líder Kanemaru, que procedían del último escándalo de cohecho de finales de los ochenta y que hicieron que el PDL consiguiera el poder. Ése fue sólo uno de los últimos escándalos. Antes de 1993 la elite corporativa había venido sufragando cerca del 90 por 100 de los gastos de las campañas electorales del PDL, algo que solía hacer a través de la importante organización empresarial Keidanren. La organización dejó de financiar las campañas después de 1993, pero por poco tiempo. En 1994 el PDL volvió a controlar la cámara baja de la Dieta, aunque su control es menor en comparación con los años anteriores a 1993 (Kerbo y McKinstry, 1995:Capítulo 6).

Las leyes de reforma de las campañas electorales aprobadas en 1993 y 1994 y los nuevos distritos uninominales en vigor desde 1994 han desbaratado la escena política japonesa. Habrá que esperar unos cuantos años para que uno o varios de los partidos que surgieron de la destrucción del viejo PDL recuperen el poder del que disfrutó el PDL en su momento, si es que alguno lo logra.

Incluso ya antes de los escándalos políticos de los primeros noventa las elites políticas eran un vértice débil del «triángulo de hierro». Antes nos hemos referido a la diferencia de poder entre esta elite y la elite burocrática. Otro indicador de esta diferencia es que desde que terminó la Segunda Guerra Mundial hasta finales de los ochenta (cuando el PDL comenzó a despedazarse), durante treinta y siete de los cuarenta y cuatro años, el primer ministro era un burócrata ministerial de carrera que se jubilaba para incorporarse a las elites políticas (Kitagawa y Kainuma, 1985:212; Kerbo y McKinstry, 1995:Capítulo 6).

No es que la Dieta o sus políticos más importantes carezcan ahora, o hayan carecido en el pasado, de poder. Entre otras cosas, las leyes tienen que ser aprobadas, aunque en su mayor parte estén redactadas por burócratas del ministerio, y los impuestos distribuidos. Pero lo que mejor describe a la elite política japonesa de la posguerra es el hecho de que representa un papel de apoyo a la elite corporativa y a la burocrática, que puede calificarse de afortunada dados los escándalos de la política japonesa en los años noventa.

La unidad de la elite nipona

En su estudio histórico de la elite de Japón, Okumura (1978) afirma que desde la Segunda Guerra Mundial la elite burocrática y la elite corporativa han estado más unidas que nunca, y quizá más unidas en Japón que en cualquier otra nación capitalista. Antes de la guerra los viejos grupos corporativos *zaibatsu* encontraban dificultades para cooperar en asuntos generales, pues existían facciones políticas asociadas a determinados *zaibatsu*. La facción política Kensekai, por ejemplo, estaba ligada al *zaibatsu* Mitsui, y así ocurría con otras facciones y otros poderosos *zaibatsu* familiares. Estos grupos siempre estaban peleando *por conseguir ventajas, algo que solía bloquear la acción conjunta para proteger sus intereses comunes. Sin embargo, desde la Segunda Guerra Mundial* predomina la cooperación, la coordinación y la unidad entre el «triángulo de hierro» de las elites japonesas.

Existen variados y poderosos instrumentos que logran una unidad de la elite en Japón más fuerte que la que han descrito Domhoff (1998) y Dye (1995) en Estados Unidos. Pongamos un ejemplo para describir uno de esos peculiares instrumentos: seis de los primeros ministros de posguerra, cerca de una docena de miembros de las elites corporativas, varios de las elites ministeriales e incluso el hermano y la hermana del último emperador, Hirohito, tienen algo en común además de pertenecer al grupo interno de las elites: estaban directamente relacionados por medio del matrimonio (Jim, 1989; Haykawa, 1983). Es muy común la práctica del matrimonio entre las elites japonesas, práctica que forja poderosas alianzas llamadas *keibatsu*. Algunos científicos sociales japoneses han presentado datos sobre estas alianzas familiares y afirman que cerca de cuarenta *keibatsu* dominan el país (véase Kerbo y McKinstry, 1995:Capítulo 7). Hay agencias privadas e individuos especializados en emparejar a miembros de las familias de las elites (Hamabata, 1990), y las elites usan la vieja tradición de concertar matrimonios para formar esas alianzas familiares o casar a sus vástagos con personas influyentes. Por ejemplo, los casamenteros se ocupan hoy en día de identificar y presentar a las familias de la elite jóvenes casaderos que trabajan en algún ministerio poderoso. Un matrimonio concertado con uno de esos jóvenes será útil cuando llegue a ocupar las altas posiciones ministeriales o se jubile e incorpore a la empresa de su suegro y use sus relaciones en el ministerio. Es también probable que este joven sea formalmente adoptado por los padres de su mujer, convirtiéndose en *yoshi* y en el cabeza de familia cuando su suegro envejezca.

La alianza familiar *keibatsu,* como método para lograr la unidad de las elites, es quizá uno de los más importantes y peculiares (al menos en el grado en el que se utiliza en Japón), pero hay otros medios para lograr tal unidad. La práctica generalizada de *amakudari* es muy importante. *Amakudari* se puede traducir como «descender del cielo» y hace referencia a la jubilación temprana de funcionarios poderosos del ministerio para ocupar altos cargos corporativos. En un solo año, en 1991, 215 miembros de la elite burocrática dejaron sus cargos en la Administración para ocupar puestos corporativos en empresas *reguladas por el mismo ministerio donde antes trabajaban y del que «se habían jubilado»*. De estos 215 individuos, 54 procedían del Ministerio de Economía (véase *Japan Quarterly,* julio-septiembre de 1992:414;

Tabla 10.4
EMPLEADOS AMAKUDARI EN LAS 100 CORPORACIONES MÁS IMPORTANTES

Del Ministerio de Economía	151
Del Ministerio de Comercio Exterior e Industria	118
Del Ministerio de Desarrollo	74
Del Ministerio de Transporte	65
Del Ministerio de Medio Ambiente	40
De la Oficina de Correos	34
Del Ministerio de Defensa	33
De otros	55

Fuente: Kerbo y McKinstry (1995:Capítulo 7); Okumura (1978).

Usui y Colingnon, 1995). La Tabla 10.4 presenta datos sobre el número de empleados *amakudari* que ocupan altos cargos en las 100 corporaciones más grandes de Japón.

Otro medio clave se centra en la naturaleza del sistema educativo japonés. Hay un pequeño número de universidades japonesas consideradas las más prestigiosas, e ingresar en ellas es muy importante para conseguir luego el estatus de elite; la Universidad de Tokio, también llamada Todai, es, con mucho, la más importante (Cutts, 1997). En Japón, la Universidad de Tokio es como Harvard, Yale, Princeton, Cambridge y Oxford juntas. Es muy difícil aprobar el examen para ingresar en ella, algo que también implica que los miembros de la elite elegidos se cuentan entre los más inteligentes de Japón, y por lo tanto reciben una mayor legitimidad una vez que ocupan puestos de elite. También significa que los lazos de amistad que establecen mientras están estudiando en la Universidad de Tokio perdurarán durante toda su vida y contribuirán a la unidad de la elite. Unos licenciados irán a Sony, otros a Toyota, otros al Banco Sumimoto y otros a lugares como el Ministerio de Economía, el Ministerio de Comercio Exterior e Industria y el Ministerio de Asuntos Exteriores. Pero, vayan donde vayan, la amistad que forjan en la universidad les mantendrá unidos y contribuirá a la cooperación (véase Kerbo y McKinstry, 1995: Capítulo 8).

Por lo que concierne a la elite burocrática, un estudio de 1991 mostraba que el 59 por 100 de todos los licenciados que se incorporaban a «la vía rápida» hacia los más altos cargos ministeriales eran licenciados de Todai (*Japan Times*, 9-15 de marzo de 1992:6). Un análisis de 1981 descubrió que, salvo una excepción, todos los ministros de los ministerios más poderosos eran licenciados de Todai (Kitagawa y Kainuma, 1985:117-119). En el ministerio más poderoso de todos, el Ministerio de Economía, a finales de los setenta el 89 por 100 de todos los altos funcionarios de niveles superiores a la jefatura de sección eran licenciados de Todai.

Entre la elite corporativa encontramos la misma pauta. Una encuesta a 154 personas pertenecientes a la «alta elite industrial» descubrió que el 45 por 100 eran licenciados de Todai (Miyake *et al.*, 1985:41). En la poderosa organización patronal Keidanren, seis de los ocho presidentes que ha tenido la organización desde 1946 eran licenciados de esa universidad (Atsuta, 1992). Si nos fijamos en los tres directivos más altos de cada uno de los diez bancos más importantes de Japón, diecinueve de ellos son licenciados de Todai, y podemos encontrar la misma pauta en todas las ramas industriales de Japón (véanse los datos recogidos por Kerbo y McKinstry, 1995:Capítulo 8, a partir de Kakuma, 1981a, 1981b).

Por último, en cuanto a la elite política, la siguiente lista de los primeros ministros desde el fin de la guerra (Kitagawa y Kainuma, 1985; Jin, 1989; Hayakawa, 1983) hasta la caída del PDL en 1993 habla por sí misma:

Shidehara Kijuro, primer ministro 1945-1956, licenciado en Derecho por Todai
Yoshida Shigeru, varias veces entre 1946 y 1954, licenciado en Derecho por Todai
Katayama Tetsu, 1947-1948, licenciado en Derecho por Todai
Ashida Hitoshi, 1948, licenciado en Derecho por Todai
Hatoyama Ichiro, 1954-1956, licenciado en Derecho por Todai
Ishibashi Tazan, 1956-1957, licenciado en Derecho por Waseda
Kishi Nobosuke, 1957-1960, licenciado en Derecho por Todai
Ikeda Hayato, 1960-1964, licenciado en Derecho por la Universidad de Kyoto
Sato Eisaku, 1964-1972, licenciado en Derecho por Todai
Tanaka Kakuei, 1972-1974, sólo estudios secundarios
Miki Takeo, 1974-1976, licenciado en Derecho por la Universidad Meiji
Fukuda Takeo, 1976-1978, licenciado en Derecho por Todai
Ohira Masayoshi, 1978-1980, licenciado en Letras por la Universidad de Hitotsubashi
Suzuki Zenko, 1980-1982, Instituto de Formación Pesquera
Nakasone Yasuhiro, 1982-1987, licenciado en Derecho por Todai
Takeshita Noboru, 1987-1989, licenciado en Derecho por Waseda
Uno Sosuke, 1989-1990, sólo estudios secundarios
Kaifu Toshiki, 1990-1991, licenciado en Derecho por Waseda
Miyazawa Kiichi, 1991-1993, licenciado en Derecho por Todai
Hosokawa Morihiro, 1993-1994, Universidad de Sofía
Hata Tsutomu, 1994, Universidad Seijo
Muruyama Tomiichi, 1994-1996, Universidad Meiji
Hashimoto Ryutaro, 1996-1998, Universidad Keio
Obuchi Keizo, 1998-2000, Universidad Waseda
Mori Yoshiro, 2000-2001, Universiad Waseda
Kouzumi Junichiro, 2001, Universidad Keio

Lo más importante no son sólo los lazos de amistad forjados en Todai, especialmente en la facultad de Derecho. Debe advertirse además que, debido al sistema de ordenación por grupos de edades, por el que personas de la misma edad alcanzan al mismo tiempo todo tipo de puestos de elite en Japón, las personas con altos cargos en las corporaciones, en los ministerios y en la política fueron en algún momento de su vida *compañeros de clase* o incluso de habitación cuando estudiaban en la universidad.

Por último, como ha señalado Domhoff (1998) en el caso de los Estados Unidos, hay en Japón clubes sociales y empresariales que también sirven para unir a la elite (véase Kerbo y McKinstry, 1995:Capítulo 7; Sato, 1990; Harada, 1988). Uno de los más exclusivos es el Club de Tenis sobre Hierba de Tokio, aunque también destacan el Club de Equitación de Tokio, el Club de Golf de Tokio y el Kojunsha (Kerbo y McKinstry, 1995: Capítulo 7; Sató, 1990, 1987). Pero estos clubes sociales y empresariales tienen relativamente menos importancia en Japón que en Estados Unidos, por no mencionar que son menos necesarios en Japón, dados los demás medios que allí existen para conseguir la unidad de la elite que acabamos de describir.

La sociedad de masas

Recordemos que C. Wright Mills (1956) afirmaba que una sociedad de masas es un elemento decisivo de la dominación de la elite del poder en los Estados Unidos. Por sociedad de masas Mills entendía una población que se situaba por debajo de las elites y que estaba relativamente desorganizada y desinformada de sus intereses y de lo que el poder de las eli-

tes podía hacer para perjudicarlos. Una buena parte de las críticas a la tesis de Mills hacían referencia a la siguiente cuestión: la gente de los Estados Unidos está realmente más organizada de lo que Mills pensaba, y el conflicto de clase ha introducido al menos ciertas reformas que han mejorado sus condiciones. Los grupos de elite de los Estados Unidos no han dejado de ser poderosos, pero tienen que preocuparse por los desafíos que se plantean a su poder. Useem (1984), por ejemplo, ha descubierto que la movilización de la elite corporativa justo antes y durante los años de Reagan fue una respuesta a la amenaza que percibían las elites procedente de otras clases.

Sin embargo, mucha gente en Japón está de acuerdo en que el concepto de sociedad de masas se ajusta mejor a su país que a Estados Unidos (Garon, 1997; Kerbo y McKinstry, 1995:Capítulo 9; Nakane, 1970; Vogel, 1971:98, 109; Fukutake, 1981; Reischauer, 1987:196). Hemos visto que el grupo es más importante para la gente de Japón que para una sociedad individualista como la de Estados Unidos, por lo que parecería lógico que los japoneses formasen grupos centrados en algún interés o actividad. Sin embargo, en realidad ocurre lo contrario. Probablemente hay menos organizaciones voluntarias en Japón que en cualquier otra nación industrial (Woronof, 1980:36-42; van Wolferen, 1989) y, aunque hay cientos de pequeños movimientos sociales normalmente aislados que intentan promover el cambio, la mayoría son bastante débiles frente a las autoridades (Pharr, 1990).

De hecho, los japoneses tienen dificultades para formar nuevos grupos de interés, precisamente *debido* a la enorme importancia que dan al grupo. Como dijo un científico social: «es probable que en nombre del grupalismo algunos sectores de la sociedad japonesa hayan perfeccionado la producción del hombre unidimensional de Herbert Marcuse o del robot feliz de C. Wright Mills» (Sugimoto, 1986:68-69). Su apego a la familia y al grupo de trabajo es tan fuerte que les queda poco tiempo para preocuparse por las condiciones o por los problemas que existen fuera de esos grupos (Nakane, 1970:149; Doi, 1981:42). Así, puede decirse que el grupo es tan fuerte, y la lealtad con el grupo y su líder tan importante, que es posible usar esa orientación grupal para manipular a la gente de modo que tengan una actitud menos crítica hacia la autoridad o al menos una menor disposición a criticarla.

Esto no significa que los japoneses no formen nunca grupos de interés o de protesta. Cuando un grupo ya existente ve amenazados sus intereses, como en el caso de los agricultores ante la construcción del aeropuerto de Narita (Apter y Nagayo, 1984), su protesta puede ser muy fuerte y persistente. En 1989 sorprendió la actividad de las mujeres cuando protestaron contra el PDL y votaron en contra del partido (debido a la creación de un nuevo impuesto sobre las ventas, a los escándalos financieros y sexuales en los que se vieron implicados algunos políticos), lo que tuvo como consecuencia la pérdida de control del PDL sobre la cámara alta de la Dieta. Hay muchos más casos como éstos, pero la cuestión es que las autoridades de Japón han logrado evitar, normalmente, que la actividad de los movimientos sociales se extienda más allá de un pequeño núcleo (Pharr, 1990).

Entre las razones que explican por qué en Japón son débiles los movimientos sociales y la actividad popular de los grupos de interés, hay que mencionar la abogacía, los sindicatos y los medios de comunicación de masas. En las sociedades democráticas el sistema legal es, por lo general, un medio legítimo para conseguir cambios y proteger intereses. Los ricos suelen tener más recursos para usar el sistema legal en su provecho, pero quienes no pertenecen a la elite disponen normalmente de algunos medios de representación y protección que les ofrece el sistema legal. Sin embargo, en Japón ese medio es limitado porque el Ministerio de Justicia permite que haya un número escaso de abogados, y *todos* los abogados son elegidos y formados por las elites ministeriales (Van Wolferen,

1989:214; Koh, 1989:98; Kerbo y McKinstry, 1995:Capítulo 9). Se inician muy pocos pleitos contra el Gobierno o las grandes corporaciones y son menos aún los que ganan los ciudadanos japoneses.

En contra de lo que mucha gente cree, en Japón hay otros sindicatos, además de los pequeños sindicatos de empresa, y han sido en cierto modo eficaces en su lucha por aumentar los salarios (Woodiviss, 1992). Después de la Segunda Guerra Mundial pareció desarrollarse un movimiento laboral bastante fuerte, pero este desarrollo lo detuvieron violentamente las grandes corporaciones y el Gobierno y, hay que decirlo, con una pequeña ayuda de la CIA (Roberts, 1976:447-460; Halliday, 1975; Van Wolferen, 1989:65-72).

Debemos mencionar por último el papel que representan los medios de comunicación de masas en Japón. Los periodistas japoneses pueden ser muy críticos con el gobierno o la corrupción, pero la mayoría de los observadores afirman que no suele ser así (Fukutake, 1981:99; Christopher, 1983; Van Wolferen, 1989:93-100). Fue la prensa japonesa la que informó del escándalo de los pagos de la Lockheed que provocó la dimisión y el procesamiento del Primer Ministro Tanaka en los años setenta, y la que informó a la nación de los escándalos financieros de principios de los noventa hasta que los arrestos y las dimisiones provocaron la caída del Primer Ministro Takeshita en 1989 y más tarde de Kanemaru. Pero en estos y otros casos la noticia apareció primero en periódicos poco conocidos o extranjeros.

En otras palabras, en Japón los periodistas no se destacan por indagar lo que sucede detrás de la escena del poder para mantener al pueblo japonés informado. Entre las razones que lo explican están los «clubes de prensa» o *kisha*, formados por los ministros del gobierno. Únicamente los periodistas aceptados por estos órganos gubernamentales podrán asistir a los clubes de prensa para recibir información (Kerbo y McKinstry, 1995:Capítulo 9). Pero hay otro mecanismo de control de la información: la importante agencia de publicidad Dentsu, que controla cerca de una cuarta parte de la facturación total de la publicidad en Japón, el 30 por 100 de la de televisión y casi el 20 por 100 de la publicidad de los principales periódicos, frente a menos del 4 por 100 que controla la agencia de publicidad más grande de los Estados Unidos. Como señaló un estudioso del Japón: «la influencia de Dentsu en el contenido de la cultura televisiva japonesa difiere mucho de cualquier otro tipo de control social a través de los medios de masas en otro país del mundo» (Van Wolferen, 1989:176-180). Además de su influencia en el mercado, Dentsu está bien relacionada con las elites corporativas de Japón, las protege mediante la censura a los medios hasta el punto de darse el caso de conseguir que un programa no se emita por considerar que atacaba los intereses corporativos (Van Wolferen, 1989:178).

El conjunto de todo lo que hemos señalado indica que el concepto de elite de poder de C. Wright Mills se ajusta más a Japón que a los Estados Unidos. Sin embargo, sigue en pie la pregunta de por qué, si el poder de la elite es tan grande, el grado de desigualdad sigue siendo más bajo en Japón. Pero tenemos que considerar otras cuestiones antes de abordar la respuesta al final del capítulo presente.

LOGRO Y ADSCRIPCIÓN EN EL JAPÓN MODERNO

Hemos visto que las sociedades industriales requieren un sistema de clases con relativamente más criterios de logro en la ubicación de clase que los sistemas de estratificación preindustriales del feudalismo o de castas, que tienen más elementos de adscripción. En pocas palabras, una sociedad industrial moderna no puede ser competitiva si la mayoría de los miembros reciben una formación alta u ocupan posiciones altas de autoridad debido al estatus que

les confiere su nacimiento, raza, religión u otros criterios adscritos. Sin embargo, hemos visto también que todas las sociedades industriales presentan una *combinación* de reglas de adscripción y logro que determinan la ubicación de clase. Es momento de considerar la combinación de estos factores de adscripción y de logro que hay en el sistema de clases japonés. Estudiaremos el grado de movilidad social en Japón y el proceso de logro de clase y estatus, lo que debe incluir también un examen del sistema educativo de Japón. Descubriremos que en ciertos aspectos Japón tiene un grado más alto de igualdad de oportunidades, lo que significa que en Japón operan más factores de logro que en los Estados Unidos u otras sociedades industriales. Sin embargo, hay algunas excepciones muy importantes a la constatación de que Japón presenta una mayor igualdad de oportunidades. Examinemos primero las excepciones más importantes.

Discriminación racial, étnica y sexual en Japón

Dado el grado bastante alto de meritocracia o igualdad de oportunidades que hay en Japón desde de la Segunda Guerra Mundial (que analizaremos más adelante), sorprende la discriminación que en esta sociedad existe contra las mujeres y las minorías étnicas. Por lo que respecta al trato que reciben las mujeres en Japón, los occidentales suelen creer que el estatus de la mujer es bajo en las sociedades asiáticas y que siempre lo ha sido. Sin embargo, esta impresión no es acertada (Slagter y Kerbo, 2000). Japón es para los estadounidenses la sociedad más sexista de todas las naciones industriales, incluso más que la mayoría de sus vecinos asiáticos. Pero no siempre ha sido así en la historia de Japón.

Con respecto a las minorías étnicas, lo primero que hay que saber es que la población de Japón es en un 97 o 98 por 100 racial y étnicamente japonesa. El 2 o 3 por 100 restante la forman principalmente minorías chinas o coreanas. La discriminación basada en la etnia podría ser considerada un problema menor en este caso, pero esta suposición también está lejos de ser acertada. (No estamos sugiriendo que los japoneses, los chinos y los coreanos son de raza diferente, aunque a algunos japoneses les gusta creerlo.)

Discriminación sexual Cuando hablamos de discriminación sexual, debemos reconocer que este concepto es bastante nuevo para muchas sociedades. Lo que para algunos es discriminación sexual, para otros son divisiones sexuales de rol «normales» o «tradicionales». Las encuestas de opinión indican que para la mayoría de los hombres, e incluso para muchas mujeres japonesas, lo que existe en Japón son divisiones sexuales de rol; no necesariamente discriminación sexual. Esto también implica que muchas mujeres aceptan su posición como «natural» porque el proceso de socialización ha logrado hacer que piensen así (McKinstry y McKinstry, 1991; Kerbo y McKinstry, 1998). Pero estas ideas están cambiando entre las mujeres japonesas (véase Brinton, 1989, 1991); a pesar de que intentan abrirse camino fuera del hogar, se topan con mucha resistencia por parte de la sociedad japonesa.

La discriminación en Japón comienza en el hogar a edades muy tempranas (Hendry, 1987:21-37). A las niñas no se les anima tanto como a los niños a progresar en sus estudios. La madre dedica más atención a su hijo para que no pierda curso que a su hija. Se supone que el progreso en los estudios no es tan importante para las niñas y, de hecho, se piensa que un exceso de formación puede perjudicar sus perpectivas de matrimonio.

Igual que en el caso de los chicos, cerca de un 94 por 100 de las chicas asisten al instituto y acaban los estudios secundarios, pero es más probable que ellas asistan a un instituto que no prepara a sus estudiantes para la universidad (Rohlen, 1983; White, 1987). La consecuencia de todo esto es que van a la universidad más hombres que mujeres. «Sólo

el 12 por 100 de las chicas que terminan la secundaria ingresa en la universidad, frente al 39 por 100 de los chicos. Además, el 90 por 100 de los estudiantes de enseñanza semisuperior son mujeres y el 40 por ciento se especializa en economía doméstica» (Buckley y Mackie, 1986:182). En las universidades más prestigiosas de las que hemos hablado en relación con la elite de poder de Japón, la proporción de mujeres es a veces inferior al 10 por 100 (Rohlen, 1983:85).

En Japón, la mayoría de la gente se casa más tarde que en los Estados Unidos (a los 25 o 30 años, aunque en el caso de los hombres, a veces, con más edad), y esto significa que la mayoría de la gente conoce a su futuro marido despúes de sus estudios y, con frecuencia, en el trabajo. Lo que esto quiere decir para las mujeres es que el empleo suele llegar después de los estudios y antes del matrimonio (y hay que señalar que Japón tiene una de las tasas más altas de gente casada del mundo). Cuando se casa, y especialmente tras el nacimiento de los hijos, se supone que la mujer debe dejar de trabajar. De hecho, en el pasado se despedía a las mujeres cuando se casaban. Aunque obligar a la mujer a dejar su trabajo cuando se casa va contra la ley en el Japón de hoy en día, sigue ocurriendo informalmente (Brinton, 1989, 1991; Cook y Hayashi, 1980; Buckley y Mackie, 1986). A resultas de ello la participación de la mujer en la fuerza de trabajo es alta en los primeros veinte, luego desciende hasta que llega a los cuarenta y sus hijos ya se han ido de casa. Por lo tanto, los empleos abiertos a las mujeres de Japón no suelen ser empleos susceptibles de promoción. Hay una alta concentración de mujeres en puestos de servicios y en empleos bajos de cuello blanco que son temporales. En consecuencia, existe un alto grado de desigualdad de renta entre los hombres y las mujeres, cuando las mujeres ocupan empleos que tienen menos posibilidades de promoción laboral. Otra causa de esta pauta de menores ingresos para las mujeres es que las mujeres se encuentran mucho más concentradas en el sector periférico que en el sector central de la economía (Brinton, 1989), en un grado mucho más alto que en los Estados Unidos.

Y otra causa más de la desigualdad de la renta entre los hombres y las mujeres de Japón guarda relación con las estructuras de autoridad. Vimos en un capítulo anterior que parte de la desigualdad de la renta en los Estados Unidos está relacionada con la baja posición de autoridad de las mujeres: como puede advertirse en la Tabla 10.5, los puestos de autoridad de las mujeres japonesas en la economía son aún menos. Un estudio sobre las 1.000 corporaciones japonesas más importantes descubrió que sólo el 0,3 por 100 de los puestos de toma real de decisiones en esas corporaciones los ocupaban mujeres (Woronoff, 1980:91), un porcentaje incluso menor que el que revela la investigación de Wright (1997: 337).

Wright ha comparado las brechas de género respecto a la autoridad en el lugar de trabajo y ha construido una escala comparativa controlando otras variables que influyen en si uno se mueve o no a una posición de autoridad. Como se puede apreciar en la Tabla 10.5, Japón figura por debajo de otras naciones industriales en el nivel inferior de estatus de autoridad para las mujeres.

Otros descubrimientos de la investigación comparada de Wright (1997) sobre la igualdad nos interesan con respecto a Japón y otras naciones industriales, incluidos Estados Unidos. Utilizando una escala de actitudes que mide la aceptación de la igualdad de género (1,00 es la mayor aceptación y 4,00 es la menor), descubrimos el orden que figura en la Tabla 10.6. De nuevo, encontramos que Japón tiene la puntuación más baja en las actitudes hacia la igualdad de género, pero la puntuación de Estados Unidos no es muy diferente. El contraste entre las tablas 10.5 y 10.6 sugiere que las fuerzas legales y ocupacionales que conducen a una mayor o menor igualdad de género en el lugar de trabajo pueden, en ocasiones, ser más importantes que las actitudes sobre la desigualdad de género (Wright, 1997: 354).

TABLA 10.5
PUNTUACIONES COMPARADAS EN LA ESCALA DE WRIGHT DE BRECHA DE GÉNERO RESPECTO A LA AUTORIDAD

País	Puntuación de brecha de género
Estados Unidos	0,36
Australia	0,45
Inglaterra	0,50
Canadá	0,58
Suecia	0,79
Noruega	0,82
Japón	0,98

Fuente: Wright (1997:352)

TABLA 10.6
PUNTUACIONES COMPARADAS EN ACTITUDES HACIA LA IGUALDAD DE GÉNERO

País	Puntuación media
Suecia	1,77
Noruega	1,82
Canadá	2,01
Australia	2,05
Estados Unidos	2,17
Japón	2,43

Fuente: Wright (1997:352)

Japón es, desde luego, coherente con las actitudes desfavorables hacia la igualdad de género, y sus niveles reales de igualdad de género son bastante bajos. Pero los países escandinavos son particularmente interesantes por sus actitudes que apoyan la igualdad de género, pero también por su baja autoridad para las mujeres, aunque con rentas más equilibradas para hombres y mujeres. Entre las mujeres estadounidenses destacan las actitudes de menor apoyo a la igualdad de género, frente a la relativamente mayor autoridad lograda en el lugar de trabajo (sin duda, algo que explica parte de los conflictos de género en el lugar de trabajo en Estados Unidos).

Empecemos por señalar que la discriminación sexual no ha sido siempre tan grande en la historia de Japón. Han existido mujeres poderosas e incluso algunas emperadoras, aunque la última gobernó en el año 700 d. de C. (Reischauer y Craig, 1978:16). Y en las zonas rurales las mujeres sufren normalmente menos discriminación (Hane, 1982:79). Uno de los factores más importantes del aumento de la práctica de la discriminación sexual y de las rígidas divisiones sexuales de rol fue la institucionalización de los valores de los samuráis plasmada en la Constitución Meiji a finales del siglo XIX. Estas leyes cambiaron hace muy pocos años, desde la Segunda Guerra Mundial, con el establecimiento de una nueva Constitución. En la actualidad, las japonesas pueden votar, tener propiedades, iniciar sus propios negocios e incluso *quedarse con sus hijos* cuando se divorcian (Buckley y Mackie, 1986). Con esta nueva Constitución se ha producido una lenta mejora de las oportunidades de las mujeres japonesas, pero las tradiciones son difíciles de romper, sobre todo cuando las actitudes de la mujer todavía concuerdan con los valores instituidos por la vieja constitución Meiji.

Terminaremos el epígrafe con un ejemplo de lo que la mayoría de la gente vería como un aspecto positivo de Japón, pero que, de hecho, tiene un lado negativo. Japón tiene la tasa de divorcio más baja de todas las naciones industriales. Pero cuando nos preguntamos por qué, descubrimos que una de las razones más importantes es que la mujer apenas tiene opciones fuera del matrimonio. Por lo general, el salario del empleo que puede encontrar no basta para mantenerse a sí misma y a sus hijos. Y, como hemos señalado más arriba, antes de los cambios recientes en Japón, cuando la pareja se divorciaba, los hijos se quedaban casi siempre con el padre. La madre carecía incluso del derecho a quedarse con sus hijos. Y en la actualidad sólo la mitad de las madres divorciadas consiguen la custodia de sus hijos.

Discriminación racial y étnica Podemos empezar este epígrafe con uno de los casos más interesantes de discriminación: la sufrida por los *burakumin*. Los *burakumim* son racial-

mente indistinguibles del resto de japoneses y no se les puede considerar un grupo étnico a pesar de su separación del resto de la población y del trato que recibieron en el pasado. Sin embargo, a finales de la década de los sesenta, una encuesta nacional descubrió que cerca del 70 por 100 de los japoneses pensaba que los *burakumim* no eran de su misma raza (Hane, 1982:139).

En nuestra breve historia de la estratificación en Japón, vimos que los *burakumim* son antiguos miembros ajenos al sistema de cuasicastas que existió en el Japón Tokugawa (desde principios del siglo XVII hasta 1863). Antes del shogunado Tokugawa tenían un bajo estatus, probablemente debido a que su trabajo era matar animales y manipular sus restos, un modo de vida que violaba los principios budistas. Durante el periodo Tokugawa su bajo estatus se hizo permanente y hereditario bajo las leyes de las nuevas castas (Jansen, 2000: 123-124). Con la caída del shogunado Tokugawa, los esfuerzos de modernización del nuevo gobierno Meiji provocaron la eliminación de su estatus legal en 1871. Este cambio de estatus legal de los *burakumim* provocó numerosas protestas y revueltas contra estas personas, como las de Fukuoka, donde 100.000 manifestantes quemaron cerca de 2.200 hogares (Hane, 1982:144; Jansen, 2000: 459).

Actualmente se estima que hay cerca de 2 millones de japoneses con orígenes *burakumim*. Siguen siendo muy discriminados, aunque es necesario indagar mucho para descubrir que una persona tiene estos orígenes. Pero los japoneses indagan mucho. Como ha señalado Coser (1956, 1967), entre otros, cuando en cualquier sociedad existe un sentimiento fuerte de pertenencia al grupo y un afán de homogeneidad, parece que es necesario también que exista un grupo de desviados que hay que vigilar. En la sociedad japonesa, son los *burakumim* los que cumplen esta función. Por ejemplo, antes de contraer matrimonio o contratar a un nuevo empleado es corriente todavía acudir a una agencia de detectives para que investigue si esa persona tiene antepasados *burakumim*.

Es importante mencionar dos aspectos más sobre la situación de los *burakumim* en Japón en los últimos años para ilustrar nuestro tema de la pobreza, la discriminación y la «raza». Primero, sin olvidar que los *burakumim* son y han sido durante siglos racial y étnicamente japoneses, es instructivo saber que los *burakumim* parecen haber padecido unas consecuencias de la discriminación muy similares a las que han sufrido las minorías étnicas y raciales de Estados Unidos y otros muchos lugares (Neary, 1997). En comparación con otros japoneses, en las últimas décadas, los *burakumim* han presentado tasas de delincuencia y pobreza más altas, y han tenido bastante menos éxito en el logro educativo. Curiosamente, aunque tienen el mismo historial genético que los demás japoneses, se dice que los *burakumim* coinciden en tener un bajo cociente de inteligencia, supuesto que también se asocia con algunas minorías estadounidenses, como los negros (*Los Angeles Times*, 30 de noviembre de 1995). El caso de los *burakumim* parece presentarnos un claro ejemplo de lo que puede hacer la discriminación simple durante décadas y siglos sin necesidad de que influya el estatus racial o étnico de los inmigrantes en comparación con la población mayoritaria.

El segundo aspecto interesante de la situación reciente de los *burakumim* es que un programa del tipo «disciminación positiva» del gobierno japonés, parece haber tenido resultados positivos en la década de los noventa (Neary, 1997). Se han invertido cerca de 100 millones de dólares en estos programas para fomentar las oportunidades educativas, ilegalizar la discriminación y ayudar a los *burakumim* en diversos aspectos (McClain, 2002: 625). A mediados de los noventa, aproximadamente el 62 por 100 de los *burakumim* tenía casa propia, frente al 60 por 100 de la población general; las tasas de graduados en secundaria eran casi iguales que las de todo Japón, y el 20 por 100 de los jóvenes *burakumim* estaba estudiando en la universidad, frente al 28 por ciento de la población general, lo que contrastaba con el escaso 2 por 100 de jóvenes *burakumim* que estudiaba en la universidad en los años sesenta (McClain, 2002: 627).

Los otros dos grupos que padecen una gran discriminación son los coreanos y los relativamente pocos chinos que viven en Japón. Ambos grupos han llegado a Japón durante el siglo XX. La mayoría de los chinos procedía de Taiwan, colonia de Japón desde 1895 hasta después de la Segunda Guerra Mundial. Asimismo, el mayor flujo de coreanos se produjo cuando Japón tomó el control de Corea en 1910; durante la Segunda Guerra Mundial muchos de ellos llegaron a Japón para trabajar de forma forzada en las minas. Los prejuicios y la discriminación contra los coreanos se manifestaron en las revueltas contra los coreanos residentes en Japón que tuvieron lugar tras el fuerte terremoto de Tokyo de 1923. En estas revueltas, que empezaron como respuesta a la necesidad de encontrar chivos expiatorios, y que se debieron al rumor de que los coreanos estaban envenenando el agua potable después del terremoto, se llegaron a matar a cerca de 5.000 coreanos que vivían en Japón (Mitchell, 1967; Taylor, 1983:60).

Antes de la Segunda Guerra Mundial a los coreanos que vivían en Japón y en Corea se les obligaba a hablar japonés e incluso a cambiar sus nombres por otros japoneses. Y aunque fue más fácil para los coreanos que habían vivido en Japón durante muchos años convertirse en ciudadanos japoneses en los años setenta, muy pocos pudieron o quisieron hacerlo, aunque en la actualidad el 75 por 100 de los coreanos que viven en Japón ha nacido en este país (Lee y De Vos, 1981). El porcentaje de matrimonios entre coreanos y japoneses ha estado aumentando desde los años setenta, década en la que se acercaba al 40 por 100, algo que indica que están disminuyendo los prejuicios entre los japoneses y los coreanos jóvenes.

Los estudios sobre los *burakumim* y los coreanos muestran que los efectos psicológicos y materiales de la discriminación son semejantes a los que sufren las minorías de los Estados Unidos (de Vos y Wagatsuma, 1966; Lee y de Vos, 1981). La discriminación produce pobreza y problemas psicológicos de identidad y autoestima en las minorías, lo que a su vez genera un nivel educativo más bajo, delincuencia y pobreza.

Movilidad social y logro de estatus en Japón

En Japón un número creciente de sociólogos ha estado investigando la movilidad social desde la Segunda Guerra Mundial. Kunio Odaka y sus discípulos Kin'ichi Tominaga y Atsushi Naoi, procedentes de la Universidad de Tokio, realizaron una serie de estudios sobre movilidad social y logro de estatus. Ishida (1993) ha compilado buena parte de esta investigación y datos originales en un volumen que debe calificarse como el estudio más completo y actualizado sobre el asunto.

Como los resultados de estos estudios se asemejan mucho a los de los estudios sobre los Estados Unidos, sólo es necesario analizar algunas diferencias importantes. En pocas palabras, descubrimos que hay un poco más de movilidad social desde las posiciones de clase baja y cierto aumento de la tasa de movilidad circulatoria general desde los años cincuenta en Japón, algo que indica que hoy en día existe un grado un poco más alto de igualdad de oportunidades en Japón que en Estados Unidos o Europa.

En particular, Naoi y Ojima (1989) han descubierto que la movilidad circulatoria (movilidad ascendente y descendente debido a la igualdad de oportunidades, y no sólo a un aumento de empleos en la parte de arriba del sistema) aumentó en Japón durante los años cincuenta y sesenta, para estabilizarse en los años setenta hasta 1985. Descubrieron la misma pauta durante estos mismos años en el caso de la desigualdad de la renta, que se redujo al principio para luego nivelarse en los últimos años. Ishida, Goldthorpe y Erikson (1987; también Ishida, 1993) examinaron estos datos de Japón y descubrieron una tasa de movilidad más alta desde posiciones de clase trabajadora hacia posiciones de clase media, y menos movimiento

descendente hacia posiciones de clase baja en comparación con otras naciones industriales. La tasa de herencia de clase trabajadora en Japón es especialmente baja en comparación con la de Europa, donde del 39 al 78 por 100 de los nacidos en la clase trabajadora permanecen en su clase frente a sólo el 21 por 100 en Japón. Parece que gran parte de la movilidad ascendente desde la clase, trabajadora hacia posiciones de clase media en Japón guarda relación con el rápido y reciente crecimiento económico de la nación. En Japón, la industrialización comenzó después de la de Europa y los Estados Unidos, algo que permitió al país copiar parte de la tecnología avanzada durante su despegue industrial. Por lo tanto, Japón se evitó algunas de las primeras fases de la industrialización en las que se crearon numerosos puestos de clase trabajadora (Wright, 1997).

Hay también constancia de que el origen de clase es un poco menos importante para el logro de estatus (tanto para el logro educativo como para el logro ocupacional) en Japón que en Estados Unidos (Tominaga y Naoi, 1978). Por supuesto, esto implica que en Japón existe una mayor igualdad de oportunidades, debido, primero, al bajo grado de desigualdad y, segundo, a la homogeneidad de su sociedad y cultura antes mencionada. En otras palabras, cuando hay menos separación entre las clases, la clase influye menos en la posición que al final de su vida ocupa la gente. Sin embargo, también podemos apreciar que parte de la razón de que haya más igualdad de oportunidades en Japón guarda relación con el sistema educativo del país.

La educación en Japón La fuerza del sistema educativo de Japón se debe a: 1) su gran capacidad para llenar la mente de los estudiantes con un número asombroso de hechos e información que hace que obtengan puntuaciones superiores a las de los de las demás naciones industriales en tests comparativos de ciencias y matemáticas (Lynn, 1988); y 2) los vínculos entre los centros de enseñanza y las empresas o agencias que emplean después a esos estudiantes (Rosenbaum y Kariya, 1989). Estos vínculos garantizan que los estudiantes reciben los conocimientos matemáticos y científicos necesarios para enfrentarse a una sociedad industrial moderna, y les aseguran un empleo al término de sus estudios. Sin embargo, el sistema educativo japonés es pobre cuando se trata de producir estudiantes creativos y de dar una segunda oportunidad a los estudiantes que en los primeros cursos no sacaron buenas calificaciones. El rendimiento escolar de un estudiante guarda menos relación con sus orígenes de clase en Japón que en Estados Unidos, pero la evaluación de la capacidad de un estudiante, incluso en sus primeros años escolares, tiene un efecto muy importante en la posición de clase que ocupará cuando llegue a la madurez.

El sistema educativo japonés se asemeja mucho al de los Estados Unidos en lo que concierne a los cursos y niveles que deben superar los estudiantes. La enseñanza primaria y el bachillerato elemental son obligatorios. Los centros académicos están muy regulados por el gobierno central a través del Ministerio de Educación, lo que implica que el contenido de las asignaturas y el modo en que se enseñan son los mismos en todo Japón. Y también es importante el hecho de que debido a que casi todos estos centros son públicos y apenas hay segregación de clases en las zonas residenciales de Japón, en los centros de enseñanza se mezclan estudiantes de todas las clases sociales (Rohlen, 1983:119-129).

Pero esta situación cambia radicalmente en los centros de enseñanza secundaria. Cerca del 95 por 100 de los estudiantes japoneses terminan sus estudios secundarios, pero los institutos de enseñanza secundaria están clasificados por nivel de capacidad y los padres tienen que pagar clases particulares para sus hijos. Lo más importante son los exámenes de ingreso a los centros de secundaria, que determinan en qué centro estudiará el alumno. Los centros con buenos registros de aprobados en los exámenes de ingreso en las mejores universidades preparan bien a sus alumnos para aprobar el examen de selectividad. Hay otros centros que no son tan buenos y que ni siquiera intentan preparar para la universi-

dad a sus alumnos, a quienes forman para que ocupen en el futuro empleos de clase trabajadora. Una vez que el estudiante aprueba el examen y se le asigna un centro específico, es difícil cambiar de centro. Así, la mayor parte del tiempo que le resta de vida estará determinado por el centro de enseñanza secundaria y, si se da el caso, por el tipo de universidad en que ingresó.

Como cabe esperar, los estudiantes tienen que estudiar mucho para sacar buenas calificaciones en estos exámenes de ingreso al instituto y la universidad. Pocos padres japoneses dejan que sus hijos aprendan sólo lo que les enseña el instituto, y se gastan una elevada cantidad de dinero en academias (*juku*) a las que asisten sus hijos varios días a la semana después de su jornada escolar (Stevenson y Baker, 1992; Rohlen, 1983:104). Debido a la diferente capacidad de las clases sociales para pagar las *juku* y a la diferente motivación y comprensión de la importancia de hacerlo, descubrimos que desde los años de secundaria existe un sistema de encauzamiento de clase que tiende a reproducir el sistema de clases como ocurre en los Estados Unidos, pero de diferente manera.

A resultas de ello, el encauzamiento basado en las notas del bachillerato elemental genera diferencias de clase entre los asistentes a la universidad. Hay más estudiantes de clase trabajadora en las universidades más prestigiosas de Japón, como la Universidad de Tokio (cerca del 14 por 100), que en las universidades de elite de los Estados Unidos (Vogel, 1979). Pero, al igual que en los Estados Unidos, los estudiantes de clase trabajadora e incluso los de clase media baja están infrarrepresentados en las mejores universidades de Japón. Por ejemplo, las nueve universidades nacionales de Japón (Universidad de Tokio, de Kyoto, de Hiroshima, etc.) figuran entre las mejores del país junto a unas pocas privadas (Cutts, 1997). Aunque las universidades nacionales, financiadas por el gobierno, son baratas, el 34 por 100 de los estudiantes proceden del 20 por 100 más rico, y sólo el 14 por 100 proceden del 20 por 100 más pobre (Rohlen, 1983:138). Estos datos indican que el porcentaje de estudiantes procedentes de grupos de altos ingresos en Japón ha estado aumentando lentamente desde los años cincuenta, cuando comenzaron a hacer su efecto las reformas de la ocupación.

En resumen, parece constatado que hay más igualdad de oportunidades en Japón que en la mayoría de naciones industriales, incluidos los Estados Unidos. Sin embargo, la igualdad de oportunidades tiene sus limitaciones. Aunque los estudiantes de bachillerato elemental reciben todos el mismo trato (no existe ni encauzamiento, ni programas especiales para estudiantes inteligentes o estudiantes con problemas de bajo rendimiento, ni existe segregación por clase), hay otros factores familiares que dan ventaja a los estudiantes procedentes de familias de clase alta.

DESIGUALDAD Y RANGO DE ESTATUS EN JAPÓN

En este último epígrafe sobre la estratificación social de Japón analizaremos dos últimas cuestiones que, en buena medida, están relacionadas entre sí. La primera atañe a lo que podemos denominar el rango de estatus en el Japón moderno, y la segunda al grado relativamente bajo de la desigualdad de la renta en Japón desde los años sesenta.

Para abordar estas cuestiones podemos reexaminar algunas de las claras contradicciones del sistema de estratificación japonés que ya estudiamos brevemente al principio de este capítulo. Recordará el lector la importancia que tiene el rango de estatus y los rituales de la diferencia de estatus en Japón. Hemos visto que se expresan en el lenguaje y existen en todos los tipos de interacción social hasta un grado que no se da en otras sociedades industriales. Pero frente a esta preocupación por los rituales de deferencia y a la existencia de un grado alto de desigualdad de estatus, descubrimos que en Japón hay menos desigualdad de la renta. En los

Estados Unidos esta situación es la contraria; hay más desigualdad material, pero menos preocupación por los rituales de estatus en la interacción social (Sennett, 1974).

También tenemos constancia de que, en Japón, una elite de poder domina en mayor medida que en Estados Unidos. Pero, entonces, ¿por qué en Japón hay menos desigualdad de riqueza y de renta que en los Estados Unidos? ¿Por qué los sueldos de los altos directivos de las corporaciones son más bajos en Japón que en los Estados Unidos? Procedamos a examinar primero el rango de estatus en Japón con más detalle.

Clase, estatus y poder en Japón

Hemos visto que Max Weber ofreció una perspectiva multidimensional de la estratificación social en su crítica de la visión unidimensional de la estratificación social que presentó Marx. Weber subrayó que en la sociedad existen las tres dimensiones de la estratificación (clase, estatus y poder o partido), pero también que la importancia sobresaliente de alguna o más de ellas depende del tipo de sistema de estratificación que tenga esa sociedad. En las primeras fases de las sociedades capitalistas vemos que la dimensión de clase (propiedad y control del capital industrial) es la más importante. Luego, en las sociedades industriales avanzadas descubrimos que tanto la clase como la autoridad (el poder) son más importantes que el estatus. Debido al tamaño y a la diversidad de la población de las sociedades industriales avanzadas, la dimensión de estatus ha perdido importancia en los sistemas modernos de estratificación social.

En el Capítulo 5 examinamos una investigación sobre los monasterios religiosos (Della Fave y Hillery, 1980) y los kibutz israelíes (Rosenfeld, 1951; Spiro, 1970), que indica que la dimensión de estatus de la estratificación social sólo puede dominar en sociedades que alcanzan un grado alto de consenso valorativo. En otras palabras, tiene que existir un amplio acuerdo sobre los valores predominantes para que la gente coincida en quién merece los estatus más altos o las mayores recompensas de honor, y a este acuerdo sobre los valores sólo llega una sociedad pequeña y homogénea. Ésta es una de las razones por las cuales hemos negado que las teorías funcionalistas de la estratificación social sean básicamente útiles para las sociedades industriales avanzadas.

Se ha afirmado que en Asia predomina, por lo general, una combinación de rango de estatus y autoridad (Pye, 1985). El líder del grupo, el jefe del pueblo, el emperador o el señor de la guerra reciben mucho respeto y grandes honores simplemente debido a la posición que ocupan. De hecho, esta posición de liderazgo es considerada una recompensa o un logro en sí y por sí misma, y no tanto un medio para lograr otras cosas, como sucede en Occidente (Pye, 1985).

Hay que subrayar que la estratificación social del Japón de hoy debe comprenderse en relación con las dimensiones de clase y autoridad de la estratificación social, igual que en el caso de la de Estados Unidos. Sin embargo, la dimensión de estatus de la estratificación social es más importante en Japón que en Estados Unidos. Esto se pone de manifiesto, entre otras cosas, en los rituales de estatus y los niveles de discurso de la lengua japonesa. Los altos directivos de las principales corporaciones de Japón no reciben un sueldo tan alto como sus homólogos estadounidenses, pero cuando entran en una sala los trabajadores de rango inferior se inclinan ante ellos y se dirigen a ellos con respeto. Los profesores universitarios de Japón reciben un sueldo inferior al de los estadounidenses, pero cuando entran en clase, los estudiantes les muestran mucho respeto (aunque ya no se inclinan ante ellos). Y cuando un profesor interactúa en la calle con un extraño, las palabras y la forma de hablar de este último son más respetuosas cuando se pone de manifiesto el estatus del profesor (este cambio se refleja, por ejemplo, en que, para dirigirse a él, *Tanaka san* se convierte en *Tanaka sensei*).

Además, los dependientes de las tiendas o los empleados de los organismos gubernamentales atienden muchas solicitudes a las que no prestarían atención si no conocieran el alto estatus del solicitante.

Si bien la importancia que se otorga en Japón a las recompensas de estatus parece estar en contradicción con el rechazo a la importancia del rango de estatus en la mayoría de las sociedades industriales avanzadas, en este caso podemos afirmar que se trata de «la excepción que confirma la regla». Para entenderlo, el estudiante debe recordar que el estatus cobra importancia en los monasterios o en los kibutz porque estos grupos son pequeños y gozan de un alto grado de consenso valorativo. Japón, con una población que ronda la mitad de la de los Estados Unidos, no es un país pequeño. Sin embargo, está compuesta en un 97 o 98 por 100 por personas que son étnica y racialmente japonesas y que han sido socializadas por las escuelas y familias en un sistema de valores común, y ni la religión ni las diferencias de clase crean conflictos valorativos importantes. Así, aunque se dan algunas diferencias regionales de acento lingüístico, muchos estudiosos de Japón reconocen que la nación en general manifiesta un consenso valorativo más amplio y una uniformidad mayor que cualquier otra nación de su tamaño, y ello puede verse en el poco desacuerdo que se refleja en numerosas encuestas de opinión (Verba *et al.*, 1987; Reischauer y Craig, 1978). Por lo tanto, cabe esperar que en estas condiciones se conceda una mayor importancia a la dimensión de estatus de la estratificación social.

Hemos visto también que la dimensión de estatus de la estratificación social es la que prima en un sistema de castas, como en el sistema de castas hindú antes de la colonización británica. Desde, aproximadamente, principios del siglo XVII hasta 1863 Japón tuvo bajo el shogunado Tokugawa un sistema de castas que en muchos sentidos era tan rígido como el de la India. Hace sólo poco más de 130 años que se derrumbó el sistema de castas Tokugawa. Las tradiciones y la cultura cambian a un ritmo más lento que la organización social o la tecnología. Sólo por esta razón es lógico que el estatus sea una dimensión de la estratificación más importante en Japón que en Estados Unidos.

Para terminar, a los directivos de las corporaciones, a los profesores universitarios, a los altos funcionarios de los ministerios y a otras personas con estatus alto se les trata en Japón con gran deferencia y respeto, porque la gente coincide en que son personas que han alcanzado las posiciones más altas en la jerarquía de estatus. Y aunque en el Japón de hoy no hay una igualdad de oportunidades considerablemente mayor, al menos por debajo del nivel de la elite (Ishida, 1993), los japoneses sienten que en su sociedad hay más igualdad de oportunidades en el nivel de la elite. Muy pocas personas con posiciones de alto estatus son ricas (ni siquiera los directivos de las corporaciones), y raramente escucharemos una frase semejante a «si eres tan listo (o muy respetado), ¿por qué no eres rico?». Esa frase carece de sentido para la mayoría de los japoneses, quienes consideran que el estatus es *en sí* una recompensa importante.

Casi nadie duda de que Japón está cambiando en este aspecto. Algunos lingüistas japoneses afirman que los jóvenes japoneses de hoy usan menos el discurso formal que denota respeto (Ohno, 1979; Kerbo y Sha, 1987). Las personas mayores de Japón se quejan de ello, así como de los nuevos valores materialistas de los jóvenes. Existen encuestas de opinión que indican que el dinero motiva más a los jóvenes que la lealtad a la empresa. Esto concuerda con nuestra idea de que, a largo plazo, es la infraestructura material o económica la que moldea la sociedad, tanto o más que los valores culturales. Cuanto más en contacto entre Japón con la industrialización avanzada, más se reducirá la importancia de los viejos rituales de deferencia y estatus. Pero tendremos que esperar mucho tiempo para comprobar si la base cultural de Japón, que subraya el rango y la gran deferencia para los que se consideran con un estatus alto, seguirá haciendo que ese país sea la excepción entre las sociedades industriales avanzadas.

La desigualdad de la renta en Japón: algunas explicaciones

Es momento de utilizar algunas de las cosas que hemos aprendido sobre Japón para abordar la pregunta de por qué Japón se ha desarrollado en la segunda mitad del siglo XX con mucha menos desigualdad de la renta que otras naciones industriales, en especial Estados Unidos, que con el tiempo ha llegado a ser la nación con mayor desigualdad de la renta. Hemos visto que la desigualdad de la renta en Japón ha aumentado en los años noventa, aunque hay indicios de que está disminuyendo tras la economía burbuja. Pero una de las razones que explican por qué aumentó también presenta una diferencia interesante con Estados Unidos. En cuanto a las décadas de baja desigualdad durante la segunda mitad del siglo XX, hay dos cuestiones que son evidentes. Primera, a diferencia de lo que ocurre en la mayoría de países europeos (en particular, Suecia y Alemania), el bajo grado de desigualdad de Japón *no* se debe fundamentalmente a sus políticas gubernamentales, sus programas de bienestar o a otras acciones del Gobierno (Verba *et al.,* 1987:274). Desgraciadamente, los estudios que muestran los efectos de la intervención estatal para reducir la pobreza no incluyen a Japón en sus bases de datos. Estos estudios muestran que países como Suecia, Alemania y, de hecho, muchos países europeos, gastan porciones mayores de su PIB para reducir la pobreza, y estos esfuerzos tienen bastante éxito y la reducen del 50 al 80 por 100 frente al 28 por 100 logrado por los esfuerzos gubernamentales de EE. UU. (Smeeding, 1997; Mishel, Bernstein y Schmitt, 1999: 377; Kim, 2000). Sin embargo, cuando examinamos el gasto gubernamental en programas de bienestar, Japón figura en un lugar tan bajo como Estados Unidos (Banco Mundial, *World Development Report, 2000/2001,* 2001). Así, podemos concluir que en la segunda mitad del siglo XX, a diferencia de Suecia, Alemania y la mayoría de Europa, la menor desigualdad de la renta y la pobreza en Japón que en Estados Unidos *no se debe* a los programas japoneses de bienestar. Y segunda, no podemos afirmar que el bajo grado de desigualdad de Japón se deba principalmente a sus valores culturales. Sin lugar a dudas, influyen de algún modo, pero recuérdese que antes de la Segunda Guerra Mundial Japón presentaba probablemente el grado más alto de desigualdad de renta y riqueza de todas las naciones industriales. Los efectos de la cultura no se manifiestan con tanta rapidez o facilidad.

Lo que sigue es un tanto especulativo. Está claro que algunos de los factores que vamos a señalar son razones que explican la baja desigualdad de Japón. Pero debido a la escasa investigación sobre esta cuestión, no podemos saber cuál de los siguientes factores es el más importante, o en qué medida algunos son más importantes que otros. Empecemos con los que parecen los más importantes.

1. En los estratos más bajos de la sociedad de Japón hay menos pobreza. El gobierno japonés no mide la pobreza de su país con tanta frecuencia y del mismo modo que el de Estados Unidos. Y aunque no disponemos de estimaciones de la tasa de pobreza absoluta medida con el nuevo índice de paridad de poder adquisitivo, como los datos que tenemos para la mayoría de las naciones europeas, los especialistas en Japón coinciden en que todos los indicadores sugieren que la tasa de pobreza absoluta sigue estando muy por debajo de la de Estados Unidos (Mishel y Bernstein, 1993: 434; Kerbo y MacKinstry, 1998). El 11 por 100 de los japoneses está por debajo del «umbral de pobreza relativa» con el 50 por 100 de la renta promedio, pero, de acuerdo con esta medida, Estados Unidos tiene el 20 por 100 de la población viviendo en condiciones de pobreza. Esto no se debe a que los programas del bienestar en Japón sean adecuados. Antes bien, con una cultura homogénea, un sistema educativo excelente que trata igual a todo el mundo hasta el término del bachillerato elemental, una estructura familiar sólida y una escasa discriminación de los cabezas de familia varones (salvo los *burakumim,* los ainu, los coreanos y los chinos), en Japón apenas existe algo parecido a una

infraclase. Casi todas las personas son bastante competentes, han sido socializadas y formadas de modo adecuado y prácticamente no han padecido los efectos psicológicos de la pobreza y/o la discriminación. Con una economía fuerte que proporciona empleos a todos (la tasa de desempleo sólo llegó al 3 por 100 durante la recesión de principios de los años noventa), la inmensa mayoría de la población es capaz de desempeñar esos trabajos. A diferencia de lo que ocurre en los Estados Unidos, la clase media no está menguando ni existe allí una clase baja que caiga cada vez más bajo en sus recursos materiales y en su educación y capacidad para funcionar en una economía moderna.

2. Además, la economía del país funciona con un sinnúmero de tiendas pequeñas y de pequeñas granjas, y tiene un enorme sistema de distribución de venta al por mayor que crea muchos más empleos para la realización de estas funciones económicas que la mayoría de las sociedades industriales. Es cierto que los japoneses pagan precios de venta al público mucho más altos debido a las operaciones a pequeña escala de las granjas y las pequeñas tiendas, pero la ventaja es que hay menos desempleo y menos desigualdad.

3. En la parte más alta del sistema de estratificación (en las corporaciones y el alto funcionariado del Gobierno) existen normas que frenan la demanda de sueldos altos. La sensación de formar parte de un grupo homogéneo (algunos dicen que el país parece un sistema de parentesco extenso) y la existencia de normas que restringen el hecho de diferenciarse en demasía de los demás han generado reglas que limitan las demandas de sueldos altos (Vogel, 1971:160; Abegglen y Stalk, 1985:195; Verba *et al.*, 1987). Y esas normas que limitan el sueldo de las elites son más fáciles de cumplir cuando tanto los trabajadores como los directivos esperan trabajar de por vida en la misma empresa, que cuando unos y otros cambian de empleo si se les ofrece un salario más alto. La estructura corporativa *keiretsu* genera también responsabilidad corporativa en los directivos, porque a los directivos de las otras corporaciones del grupo *keiretsu* les interesa cómo se dirige la empresa y qué se les paga a los directivos; además tienen el poder de exigir responsabilidad corporativa a los directivos a través de la propiedad accionarial interrelacionada (Gerlach, 1992; Kerbo y McKinstry, 1995).

También se ha afirmado que la devastación que produjo la Segunda Guerra Mundial creó el sentimiento de que era necesaria la unidad para reconstruir una economía en la que la mayoría de la población casi se moría de hambre (Kerbo y McKinstry, 1995:Capítulo1). El pago de sueldos excesivos a los que ocupaban puestos altos habría ido en contra de esa necesidad de unidad. Fue también en este contexto en el que se desarrolló el sistema *nenko*, por el que se fijan los salarios de acuerdo con la edad y la necesidad, sistema que no existía antes de la guerra (Kalleberg y Lincoln, 1988:126). Todo esto se combina con el profundo sentimiento de compromiso grupal que existe en Japón. Los altos directivos también perciben esta presión grupal, que frena sus demandas salariales. Los miembros de los *zaibatsu* del Japón de antes de la Segunda Guerra Mundial se identificaban con los dirigentes samuray y shogun del pasado: se sentían por encima de los plebeyos y, por lo tanto, con derecho a más. La arrogancia de los viejos *zaibatsu* y de la elite militar de antes de la guerra ha hecho que en el Japón actual cualquiera que intente emularlos reciba duras críticas (Reischauer, 1987).

4. Tras la Segunda Guerra Mundial en Japón hay menos propiedad familiar o individual de los principales medios de producción. Esto se debe fundamentalmente a las reformas cuasisocialistas de las fuerzas de ocupación de los Estados Unidos en Japón, que redujeron la propiedad de los viejos *zaibatsu* y redistribuyeron la tierra. La investigación empírica sobre la desigualdad en los Estados Unidos ha revelado que la estructura de la propiedad influye casi igual que la estructura ocupacional y de autoridad burocrática en la desigualdad de la renta. Menos riqueza privada en acciones empresariales implica menos ingresos para una elite rica. En la actualidad el pueblo japonés critica la aparición, a finales de los años ochenta y durante los noventa, de un grupo cada vez más numeroso de personas acaudaladas cuya riqueza se basa en la propiedad inmobiliaria. Pero hasta ahora los pocos ricos de Japón siguen sien-

do los dueños de propiedades inmobiliarias y algunos empresarios que poseen sus negocios privados. Los ingresos de la inmensa mayoría del pueblo japonés, incluidos los directivos de las corporaciones, proceden casi en su totalidad de un empleo asalariado.

5. Parece probable que los relativamente bajos ingresos de los que ocupan puestos altos se deban en parte a la importancia otorgada a la desigualdad de estatus en Japón. El amplio consenso sobre quién merece un estatus alto (debido al logro) significa que los trabajadores de una empresa, los dependientes de las tiendas, la gente de la calle, en resumen, casi todos los miembros de la sociedad, deben tratar con mucha deferencia a los que ocupan los puestos altos. En cambio, es más que probable que los trabajadores estadounidenses y otros que ocupan puestos bajos digan o piensen: «Ese bastardo ha conseguido el trabajo sólo porque su familia es rica; pero no es en absoluto mejor que yo». Hemos descubierto que la teoría funcionalista de la estratificación de Davis y Moore (1945) a veces puede ser útil, y que la gente se siente motivada para alcanzar puestos altos debido a la promesa de recibir grandes recompensas. En Japón esto significa que la abundancia de recompensas de estatus ha reducido la necesidad de la abundancia de recompensas materiales.

6. Algunas políticas gubernamentales aplicadas después de la Segunda Guerra Mundial han influido en cierto modo en la disminución de la desigualdad de la renta. La tasa impositiva que se aplica a los ingresos medios en Japón es casi idéntica a la que se aplica en los Estados Unidos, y ambos países tienen tasas bajas en comparación con las naciones europeas (Keizai Koho, 2001:88). Sin embargo, el tipo impositivo que se aplicaba a los ingresos bajos era mucho más bajo en Japón que en los Estados Unidos, mientras que el tipo para los grupos de altos ingresos era *mucho más* alto en Japón que en Estados Unidos. Por ejemplo, una renta anual de 300.000 dólares en Japón (suma poco frecuente en este país en comparación con EE. UU.) era gravada con un tipo efectivo que casi alcanzaba el 70 por 100, mientras que esos mismos ingresos en los Estados Unidos se gravaban a un tipo que rondaba el 35 por 100. Los impuestos para las corporaciones siguen una pauta semejante: la tasa impositiva real para las empresas era un poco más alta del 50 por 100 en Japón, mientras que en Estados Unidos rondaba el 30 por 100. Ya hemos señalado que en 1980 la diferencia salarial entre los directivos corporativos en Japón y los nuevos empleados era de 7 a 1 después de pagar impuestos (cerca de 85 a 1 en los Estados Unidos); esta diferencia hubiera sido de 14 a 1 en Japón antes de impuestos (Abegglen y Stalk, 1985:192).

7. Por último, es importante recordar que los datos revelan que ha aumentado la desigualdad de la renta en Japón durante los años noventa. Con el estancamiento económico más largo de Japón desde la Segunda Guerra Mundial, como veremos en el último epígrafe, Japón se encuentra actualmente en un periodo de transición que puede generar más desigualdad de la renta permanente en el futuro. Sin embargo, un cambio importante que ha contribuido a producir más desigualdad de la renta en los noventa es muy instructivo cuando comparamos la misma situación en Estados Unidos. La pobreza de los ancianos estadounidenses se ha reducido considerablemente debido a la expansión del sistema de seguridad social. Éste es el único campo en el que Estados Unidos ha actuado para reducir la pobreza en comparación con las naciones europeas, que han reducido la pobreza en todos los grupos de edad. Sin embargo, Japón no ha hecho este esfuerzo, y tiene un sistema de seguridad social muy pequeño en comparación con otras naciones industriales. La renta disminuye de modo significativo para los japoneses mayores de sesenta años, debido a las jubilaciones forzosas tras las que se tiene que afrontar un sistema de seguridad social escaso. Actualmente, aproximadamente el 20 por 100 de la población de Japón es mayor de sesenta y cinco años, frente al 12,5 por 100 de población estadounidense, y se estima que en el año 2050 la población mayor de sesenta y cinco años será el 32 por ciento (Keizai Sho, 2002: 13). Así, como la población japonesa está envejeciendo rápidamente, aumenta el porcentaje de población mayor de sesenta y cinco años, lo que produce una mayor desigualdad de la renta que en las décadas anteriores (Shirahase, 2001).

De acuerdo con un estudio del Gobierno de Japón de 1988, llamado «Libro blanco sobre la vida nacional» (Keizai Kikaku Cho Hen, 1988), el pueblo japonés ha estado percibiendo durante varios años que estaba aumentando la desigualdad de la renta y la riqueza y ello le producía malestar. Este malestar, al menos hasta ahora, no es proporcionado al aumento real de la desigualdad en Japón. Pero no hay duda de que la incomodidad sigue existiendo en el siglo XXI.

COMPETENCIA EN EL CENTRO EN EL SIGLO XXI: ¿ADÓNDE VA JAPÓN?

En los años ochenta, Japón era la envidia del mundo. Su economía crecía más deprisa que la de cualquier otra nación industrial, y un inmenso excedente comercial estaba proporcionando miles de millones de dólares al país. Con la entrada de todo este dinero, de los 10 bancos más importantes del mundo a finales de los ochenta, los ocho primeros eran japoneses. Esta acumulación de capital mundial también significaba que Japón se había convertido en la principal nación prestataria del mundo, con inversión directa en la compra de activos corporativos en Norteamérica y Europa. Por supuesto, el desempleo casi no existía y las fábricas se trasladaban al sureste de Asia y Estados Unidos para aprovecharse de la abundancia de mano de obra barata. Japón carecía virtualmente de pobreza y quizás tenía el grado de desigualdad de la renta más bajo del mundo. En los ochenta se produjeron los típicos escándalos políticos, pero los burócratas de los ministerios y los líderes corporativos casi nunca estaban implicados y siguieron siendo respetados por la población.

A principios del siglo XXI, Japón parece un país diferente en algunos aspectos. Quizás ningún país en las últimas décadas ha experimentado un cambio tan radical. En 2002 la economía lleva estancada más de diez años, con tres recesiones oficiales que tenían lugar a la vez que la expansión económica más larga de la historia de Estados Unidos. El desempleo japonés creció hasta el punto de volver a ser tan alto como en los peores momentos tras la Segunda Guerra Mundial, aunque se mantuvo artificialmente bajo debido a la política continuada de empleo «de por vida» para muchos empleados, y el porcentaje de empleos considerados «temporales» experimentó un aumento continuado. Sólo dos bancos japoneses siguieron figurando en el lista de los 10 más importantes del mundo, y, en total, los bancos japoneses mantenían entre 115 mil y 169 mil millones de dólares en préstamos dudosos. La deuda del gobierno ascendía al 130 por 100 del PIB anual, algo sin precedentes en las naciones industriales, y se espera que ascienda al 200 por 100 del PIB en 2007. En 2001, la deuda corporativa general de Japón llegó al increíble nivel de 2 billones de dólares. Las encuestas nacionales revelaban que el 87 por 100 de los japoneses temía perder su trabajo y el 95 por 100 se declaraba pesimista sobre la economía. Aunque la tasa de pobreza sigue siendo relativamente baja, y bastante más baja que la de Estados Unidos, en los últimos años se ha producido un aumento de los sin techo (se ha estimado que su número alcanza los 15.000 en Tokio y 10.000 en Osaka), y de suicidios entre los hombres de negocios (alrededor de 8.500 al año directamente relacionados con los problemas económicos, un aumento del 400 por 100 en 10 años). En parte como respuesta al pesimismo económico actual, la fecundidad total ha caído y figura entre las más bajas del mundo; con un índice de 1,4 hijos por mujer, la población de Japón se encontrará en un grave declive dentro de pocos años (se requieren 2,1 niños por mujer para que una población se mantenga estable). Si la población japonesa disminuye, habrá cada vez menos personas en edad de trabajar, y más de un 30 por 100 serán ancianos a mediados del siglo XXI. Si no se lleva a cabo una gran reforma económica, los servicios públicos se colapsarán. Como es sabido, en los años ochenta la tasa de delincuencia de Japón era quizás la más baja del mundo. A finales de los noventa se disparó con la crisis económica; la tasa

de asesinatos en Japón ahora supera la de algunas naciones europeas (aunque, con sólo dos asesinatos por cada 100.000 personas, Japón nunca llegará a tener la tasa de delincuencia más alta del mundo, en este momento la de Estados Unidos, con más de cinco asesinatos por 100.000 habitantes a finales del siglo XX). Y, por supuesto, los escándalos políticos se siguieron produciendo en los noventa; sin embargo, esta vez se han llevado consigo a muchos burócratas de los ministerios que eran quizás los más respetados en Japón antes de los noventa.[6]

La acumulación de problemas de Japón en los albores del siglo XXI tiene causas y explicaciones. Sin embargo, es importante comprender que Japón se ha visto muy afectado por el resurgir de la competencia económica de EE. UU. desde principios de los noventa en la economía global. Como vimos en el capítulo anterior, los sistemas de estratificación social configuran las respuestas que pueden ofrecer los países a esta competencia global, permitiendo o no el cambio, o permitiéndolo sólo dentro de ciertos parámetros. Como veremos en el siguiente capítulo, el sistema de clases de la Alemania de después de la Segunda Guerra Mundial proporciona mucha influencia a la clase trabajadora, y la respuesta de Alemania a la nueva competencia económica estará configurada por su sistema de clases.

En el caso de Japón, en este capítulo hemos visto que una elite de poder, y sobre todo una elite ministerial del gobierno no electa, tiene más capacidad de control que la de cualquier otra nación industrial. Desgraciadamente, en el caso de Japón, parece evidente que apenas se pueden producir cambios hasta que la elite ministerial burocrática se vea forzada a abandonar su control sobre la economía política japonesa, o al menos reconozca que es necesario un cambio (Kerbo y McKinstry, 1995; Gao, 2001; Lincoln, 2001). Han fracasado varios intentos por parte de los políticos electos para reformar el sistema político y reducir el poder ministerial burocrático, incluido el número de burocracias gubernamentales. Algunos miembros de la elite corporativa japonesa han roto filas con la elite de poder tradicional para desafiar la dominación ministerial burocrática, pero también ellos han fracasado.

Aunque el modelo de desarrollo asiático ayudó a Japón y ayuda actualmente a otras naciones asiáticas a desarrollar sus economías rápidamente, uno de los inconvenientes de este modelo de economía política son las restricciones impuestas a la adaptación rápida a los cambios en la economía global (Kerbo y Slagter, 2000 a, 2000b; Pempel, 2000). Cuando por fin se produzca este cambio, como deberá ser, ¿cambiará hacia el modelo estadounidense de economía política liberal guiada por la elite corporativa japonesa y aumentará también allí la desigualdad, como vimos en el capítulo anterior sobre los Estados Unidos? ¿O cambiará hacia una economía política corporatista con poder compartido entre los trabajadores, la elite corporativa y el gobierno, como veremos en el siguiente capítulo sobre Alemania? ¿O cambiará hacia un híbrido entre la economía política asiática con el gobierno central al mando, pero con más flexibilidad y receptividad ante otros intereses de clase? Es evidente que Japón necesita un cambio. Pero la pregunta de cómo responderá finalmente a las presiones del sistema de estratificación global está menos clara de lo que podemos predecir en el caso de Alemania, dado el tipo de sistema de estratificación interno que surgió en este país después de la Segunda Guerra Mundial. De esto vamos a tratar en el siguiente capítulo.

RESUMEN

Siendo hoy en día la segunda economía capitalista más importante del mundo, pero la única con una base cultural asiática, Japón nos ofrece un caso interesante para examinar la relación entre una economía industrial capitalista moderna y la estratificación social. En muchos aspectos vemos que la estratificación social de Japón es relativamente semejante a la de Estados Unidos. Sin embargo, hay algunas diferencias importantes. Entre las más relevantes están la

dimensión de estatus de la estratificación social, que es más importante en Japón, y el grado general de desigualdad, que en Japón ha sido más bajo que en Estados Unidos. Este capítulo explora varias de las razones de estas diferencias entre sus sistemas de estratificación. Otra diferencia importante de Japón es la fuerza y unidad de las elites corporativas, burocráticas y políticas. Hemos visto cómo el sistema *zaibatsu* de las corporaciones controladas por familias de antes de la Segunda Guerra Mundial evolucionó hasta convertirse en el sistema corporativo actual de *keiretsu* y cómo las relaciones establecidas en las instituciones educativas y otros vínculos entre las elites han contribuido a mantener su poder en la economía política japonesa.

NOTAS

1. Podemos utilizar la frase «lo cortaré por ti» en japonés para explicar esta cuestión. Las siguientes frases significan todas lo mismo, pero cambian las palabras, las terminaciones de los verbos y los marcadores de honor de estatus que indican al oyente el estatus relativo del hablante: las frases van desde las muy formales, dirigidas a alguien con estatus alto, hasta las muy informales (Goldstein y Tamura, 1975:113; Kerbo y Sha, 1987):

   Watakushi ga o-kiri shite sashiagemasho
   Watakushi ga o-kiri itashimasho
   Watakushi ga o-kiri shimasho
   Watashi ga o-kiri shimasho
   Watashi ga kitte agemasho
   Watashi ga kitte ageru wa yo (sólo hablantes mujeres)
   Watashi ga kitte yaru wa yo (sólo hablantes mujeres)
   Boku ga kitte ageru yo (sólo hablantes hombres)
   Boku ga kitte yaro (sólo hablantes hombres)
   Ore ga kitte yaru yo (sólo hablantes hombres)

2. Uno de los relatos más antiguos sobre los japoneses procede de unos chinos que visitaron Japón alrededor del 297 d. C. Estos viajeros chinos describen a los japoneses como «personas que respetan la ley, amantes de la bebida, preocupados por la adivinación y la pureza ritual, conocedores de la agricultura, expertos en pesca y tejeduría, y que viven en una sociedad en la que hay diferencias sociales estrictas que se indican en tatuajes u otras marcas en el cuerpo» (Reischauer y Craig, 1978:5-7). Es más que probable que todos estos rasgos caractericen mejor a los japoneses que a otros vecinos asiáticos, pero lo referente a las diferencias sociales estrictas caracterizan más al Japón del periodo Tokugawa que al Japón de cualquier otro tiempo.
3. A la mayoría de los estadounidenses les parece increíble este aspecto de la estructura ocupacional japonesa. Se preguntan, ¿cómo pueden hacer que los empleados trabajen duro y cuál es el incentivo que les hace trabajar así? Hay que comprender dos cosas de Japón para encontrar su lógica: ambas implican el rango de edad en la sociedad, al que nos hemos referido antes, y la importancia concedida a las relaciones de grupo, que analizamos al principio de este capítulo. Dada la importancia del rango de edad, sería contraproducente requerir a un trabajador que obedezca las órdenes de un jefe más joven que él. Este problema se soluciona promocionando a todos los que tienen la misma edad. De este modo, como los lazos grupales son tan fuertes y la presión del sacrificio por el grupo tan importante en la sociedad de orientación colectivista de Japón, la promoción mediante algún sistema basado en el mérito objetivo no es tan necesaria. El grupo de trabajadores cola-

boradores presiona a todos para que realicen su función en bien del grupo. Esto explica que la mayoría de los trabajadores japoneses no se tomen la totalidad de los días de vacaciones que les dan (aunque los jóvenes están cambiando). A finales de los ochenta el gobierno japonés se implicó en una influyente campaña publicitaria para que los trabajadores dejaran de trabajar tanto y se tomaran todos sus días de vacaciones. (Hay que añadir que no lo hizo sólo por razones humanitarias. Necesitaban que aumentara el consumo y disminuyera el ahorro para impulsar la economía.) Debido a la fuerza y la importancia de las relaciones de grupo en Japón, se ha afirmado que la promoción mediante el mérito perjudicaría más que beneficiaría a la productividad, porque crearía malestar entre los miembros del grupo si algunos se promocionaran y otros no.

4. Esta práctica de la jubilación forzosa es especialmente beneficiosa para la empresa, porque, como hemos visto, para sustituirlos contratan a jóvenes trabajadores con sueldos más bajos. Pero es muy perjudicial para los viejos trabajadores, porque en la mayoría de los casos la jubilación no implica la recepción de una buena pensión. Deben buscar otro trabajo en una empresa pequeña, algo que explica la disminución radical de los ingresos de los trabajadores de más edad. Y estas pensiones insuficientes o la ausencia de un programa de seguridad social global del gobierno japonés explican en parte el hecho de que en Japón haya mucha más gente mayor de 65 años empleada que en cualquier otra sociedad industrial importante.
5. Por ejemplo, estuve presente en Japón en una reunión de cinco trabajadores de correos que duró treinta minutos y que tenía por objeto considerar la solicitud de que se cambiara un impreso de cuatro copias en el que había que rellenar treinta y dos casillas por otro, ligeramente, diferente que ahorraba al menos cinco horas de trabajo. Al final se aprobó el cambio, pero no hasta que una llamada telefónica, presumiblemente de una alta autoridad de Tokio, acabara con la indecisión de los cinco trabajadores. *Esto* es burocracia.
6. Los datos de estos párrafos proceden de varios números recientes de *Japan Times* y del *International Herald Tribune*, así como del Banco Mundial, *World Bank Development Report, 2000/2001* (2000).

11

ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN ALEMANIA

CONTENIDO DEL CAPÍTULO

BREVE HISTORIA DE LA ECONOMÍA POLÍTICA ALEMANA 332
LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN ALEMANIA: ALGUNAS SIMILITUDES BÁSICAS Y UNAS POCAS DIFERENCIAS 338
LAS ELITES CORPORATIVAS Y BUROCRÁTICAS 346
LOS TRABAJADORES ALEMANES Y LAS LEYES DE COGESTIÓN 351
CONCLUSIÓN 356
RESUMEN 357
NOTAS 357

En cierto sentido el tema de este penúltimo capítulo parece totalmente lógico: siendo todavía los Estados Unidos la primera nación industrial capitalista y Japón la segunda, parece necesario incluir un capítulo sobre la estratificación social en una nación europea, Alemania, que es la tercera potencia industrial del mundo. Sin embargo, hay más razones para incluir un capítulo sobre la estratificación social en Alemania. En especial desde la guerra fría los estadounidenses han tendido a suponer que todas las naciones capitalistas son básicamente iguales por lo que respecta a características tales como las desigualdades salariales, la riqueza, el poder de los capitalistas y la influencia de los trabajadores. Es fácil comprender algunas diferencias en el caso de Japón: después de todo, Japón es un país asiático. Sin embargo, podría pensarse que el modelo de economía política del principal competidor europeo de los Estados Unidos, situado en el área geográfica donde comenzó el capitalismo y la industrialización, debería asemejarse al modelo estadounidense. De otro modo, ¿cómo podría tener Alemania esa economía tan fuerte? Sin embargo, en muchos sentidos este supuesto es erróneo; de hecho, en muchos aspectos, Japón se asemeja más a Estados Unidos que Alemania.

La fascinación estadounidense por Japón en los años ochenta ha reforzado estos supuestos sobre Alemania: los estantes de las librerías se han llenado de nuevos libros sobre algunos aspectos de la empresa y la sociedad japonesas. En cambio, el espacio que ocupan los libros sobre Alemania es muy pequeño y sigue conteniendo más libros dedicados a la Segunda Guerra Mundial y a la guerra fría que a la política, la economía y la sociedad alemana en general.

Aunque hay una variada mezcla de semejanzas y diferencias entre Japón, Alemania y los Estados Unidos con respecto a determinados aspectos de la estratificación social, comencemos con una descripción de una serie de diferencias clave de Alemania. Podemos hacerlo poniendo el ejemplo ficticio de una corporación industrial alemana que, como cualquier otra del mundo capitalista, toma decisiones para aumentar la competitividad mediante una producción más eficaz y la introducción de tecnología nueva.

Llamaremos a esta empresa Hintzmann AG, una corporación privada con muchos accionistas financieros e individuales que produce fundamentalmente bujías para una amplia variedad de automóviles alemanes. Tiene más de 4.000 empleados, la mayoría de los cuales son trabajadores que producen las bujías en dos grandes fábricas, una situada en Duisburgo y otra en Essen. En los últimos años, la empresa ha experimentado una disminución de las ganancias y de la productividad en comparación con sus competidores, y parece que ello se debe a que la Hintzmann AG todavía no utiliza tecnología nueva.

Los supervisores de la corporación Hintzmann AG (en Estados Unidos serían los miembros del consejo de dirección) se han reunido hace poco durante muchas horas para considerar la información relacionada con la productividad y los efectos que podría tener la introducción de maquinaria nueva sobre la productividad. En la reunión se han considerado detenidamente los efectos de la nueva tecnología en los trabajadores de la Hintzmann AG —por ejemplo, si se van a dar indemnizaciones (es decir, si va a haber despidos), si se verá o no afectada la duración de la jornada laboral y los salarios, si se requerirá formación adicional, etc.— porque la mitad de los asistentes a la reunión de supervisores son *por ley* trabajadores elegidos por sus compañeros como representantes.

Una vez que estos supervisores se han asegurado de que los cambios beneficiarán los intereses de los trabajadores y de que los puestos y los salarios de los trabajadores quedarán protegidos, el paso siguiente es consultar al poderoso sindicato AG Metall y lograr su apoyo. Por último, antes de comprar las máquinas nuevas y enviarlas a las fábricas, es también igualmente importante, y así lo exigen las leyes, que los quince representantes de los consejos de trabajadores de las fábricas de Duisburgo y Essen sean consultados. El

derecho laboral alemán estipula que estos consejos de empresa formados por trabajadores elegidos por sus compañeros deben ser consultados sobre cualquier cosa que afecte a los trabajadores, como la contratación y el despido de los trabajadores por parte de la dirección, los cambios de la jornada laboral, la organización del trabajo, los criterios para la promoción, etc. Sólo con mucha dificultad, tiempo y recursos puede la dirección de una corporación como Hintzmann AG ir en contra de una decisión del consejo de empresa. Así, la dirección debe tener al consejo de empresa totalmente informado y asegurar que los intereses de los trabajadores de sus fábricas estarán protegidos ante cualquier decisión de la dirección.

Como en muchas otras corporaciones alemanas de este tamaño, el sueldo medio es mucho más alto que en otros países, especialmente Estados Unidos, y los empleados de Hintzmann AG trabajan un promedio que ronda las treinta y cinco horas semanales. Muchos de estos empleados llevan en la empresa más de veinte años y esperan seguir trabajando en ella hasta que se jubilen con una pensión suficiente.

De las empresas que podemos encontrar a lo largo y ancho del mundo, Hintzmann AG es, aunque imaginaria, tan parecida a las miles de corporaciones grandes o medianas de toda Alemania, como distinta a las de los Estados Unidos. En el plano de la realidad hemos visto ya algunos datos que indican que los trabajadores alemanes han logrado mejores beneficios y condiciones de trabajo que los estadounidenses. La Tabla 11.1 ofrece datos nuevos que muestran que el salario medio en Alemania es el más alto del mundo. Además, mientras que el japonés medio trabaja aproximadamente 1.900 horas anuales y el estadounidense medio trabaja 2.000, el alemán medio trabaja sólo 1.600 horas al año (Schor, 1991; Mishel, Bernstein, Schmitt, 1999: 382).

TABLA 11.1
COSTES LABORALES POR HORA DE TRABAJO 1998*

País	**Promedio del salario por hora trabajada (incluidos todos los beneficios)**
Alemania	31,54 $
Bélgica	28,76
Francia	28,08
Austria	27,13
Dinamarca	26,97
Países Bajos	25,76
Japón**	24,83
Finlandia	23,61
EEUU	22,05
Italia	21,03
Inglaterra	19,86
Irlanda	16,95
España	14,65
Portugal	8,26

*Las cifras en dólares están calculadas a partir de los valores del euro.

**Datos de Japón de 1996.

Fuente: Eurostat and Records of Economic Research Group, *International Herald* Tribune, 29 de enero de 1999; para Japón, Instituto para la Economía Alemana, *Los Angeles Times*, 26 de febrero de 1996; véase también Kerbo y Strasser (2000).

Sin embargo, a finales de los noventa y principios del siglo XXI, los líderes corporativos y los políticos conservadores alemanes ofrecían un retrato diferente de lo que ocurre en la típica corporación alemana, como nuestra imaginaria AG Hitzmann. Ante la creciente competencia derivada del resurgir corporativo estadounidense, estas elites corporativas alemanas proclaman que los altos salarios y los generosos beneficios alemanes hacen que sus productos sean más caros en comparación con los de otros países. También señalan que los altos impuestos de la renta y de sociedades (cerca del 50 por 100 para la mayoría), necesarios para sufragar el alto nivel de subsidios para el bienestar, la sanidad y otras ayudas, obstaculizan el rendimiento de las corporaciones alemanas. Por otra parte, el poder de los sindicatos alemanes y las leyes laborales, que dan mucha influencia a los trabajadores de cada empresa, hacen que sea casi imposible despedir a los trabajadores para recortar costes y mantener las ganancias de las corporaciones, de nuevo a diferencia de lo que están haciendo las empresas estadounidenses. Además, estos líderes corporativos alemanes proclaman que la continua alta tasa de desempleo en Alemania, incluso a pesar de las importantes mejoras económicas de principios del siglo XXI, está provocada por estas leyes laborales que impiden el despido fácil de los trabajadores. Proclaman que esto impide que las empresas contraten nuevos trabajadores por temor a no poder despedirlos más tarde, cosa que pueden hacer con facilidad las empresas estadounidenses. Por último, estos líderes corporativos están amenazando con trasladar las fábricas fuera de Alemania (algunos lo han hecho ya) a países con menores costes, como Estados Unidos. En 1999 la influencia de los trabajadores y los sindicatos en Alemania no había disminuido. En 1998 los alemanes eligieron un gobierno de coalición entre el Partido Social Demócrata y el Partido Verde, y el poderoso sindicato del Metal convocó una huelga nacional en 1999 para lograr un aumento salarial del 4 por 100 para la mayoría de los trabajadores industriales en Alemania. A finales de la primavera de 2002 se obtuvo una victoria sindical casi idéntica. (Debemos aclarar esto último: en 1998 los alemanes eligieron un nuevo gobierno específicamente para *mantener* los altos niveles de los programas de bienestar, el gasto gubernamental y los impuestos.)

La representación obligatoria en la sala de juntas de la corporación, las leyes que exigen que los directivos de las corporaciones reconozcan un consejo de trabajadores en cada corporación y colaboren con él, el salario más alto y la jornada laboral más corta del mundo son aspectos de la estratificación social de Alemania que no pueden ignorarse en ningún análisis comparado de la estratificación social. Sin embargo, antes de abordar estas cuestiones debemos empezar con una breve historia de la economía política de Alemania para entender el actual statu quo con respecto a su estratificación social.

BREVE HISTORIA DE LA ECONOMÍA POLÍTICA ALEMANA

he

Junto a la afición al orden está la importancia otorgada tradicionalmente en Alemania al rango y al orden de estatus. Aunque no llega al grado de la conciencia de estatus de los japoneses, existe la formalidad, el respeto a la autoridad y una afición a los títulos no frecuente en países como los Estados Unidos. Un profesor de universidad, por ejemplo, aún merece el tratamiento de Herr Professor Doktor (siguen existiendo pocas Herren Professors Dr.), aunque la esposa de un profesor es Frau Professor Doktor. Más que en cualquier otro país europeo, en Alemania se siguen utilizando viejos títulos nobiliarios como *Furst* (Príncipe) y *Herzog* (Duque) (Ardagh, 1987:153).

En general, se cree que esta afición a las normas y al orden social está profundamente arraigada en la «cultura prusiana», que tiene varios siglos de antigüedad. También se ha supuesto que este amor al orden explica en buena medida muchas otras características de Alemania, desde el etnocentrismo y el racismo hasta el «milagro económico de la posguerra». Aunque apenas hay duda de la afición de los alemanes al orden, podemos preguntarnos sus fuentes y consecuencias. Por ejemplo, algunos historiadores afirman que su afición por el orden es bastante reciente y que se debe principalmente a las rupturas del orden social que ha padecido Alemania en el pasado, como la Guerra de los Treinta Años, entre 1618 y 1648, en la que murió casi la mitad de la población de Alemania, y al colapso de la economía alemana y del sistema político en los años veinte que preparó el camino para el ascenso de Hitler. Pero para comprender estas cuestiones, así como otros elementos importantes que atañen a la estratificación social alemana, debemos comenzar por estudiar su historia.

La Alemania actual tiene sus raíces en lo que fue el primer estado nacional del noroeste de Europa, que tiene su origen en el Reino de los Francos en el 400 d. C., más tarde conocido como el Sacro Imperio Romano Germánico (Raff, 1988:7-10). Pero a pesar de sus inicios tempranos como nación después de la caída del Imperio Romano, los pequeños estados que forman la Alemania actual no se reunirían en un gran y poderoso estado nacional hasta mucho después de que lo hicieran otras naciones europeas (véase Craig, 1991). Después de la Guerra de los Treinta Años (1618-1648), la Paz de Westfalia institucionalizó una laxa confederación de territorios, entre los que estaban Austria, Baviera, Prusia y Sajonia, además de otros 300 pequeños estados (Craig, 1991:21; Bendix, 1978:379). Hacia principios del siglo XVIII, Federico el Grande logró cierta unidad en Prusia y consiguió que Prusia y Austria se convirtieran en los territorios alemanes dominantes. Como ya hemos visto, Inglaterra, Holanda y Francia, entre otras potencias europeas, se estaban industrializando y modernizando a un ritmo bastante rápido, mientras que Alemania quedaba a la zaga. Una de las barreras más importantes para su industrialización fue la vieja clase aristocrática de los *junker,* que, sobre todo en los territorios alemanes del este, quería seguir siendo independiente o dominar otros territorios.

De la conciencia de que Alemania iba cada vez más a la zaga de otros países debido a sus divisiones y al poder de la vieja aristocracia, surgieron a principios del siglo XIX varios tipos de movimientos políticos en contra del viejo statu quo. Hacia 1848, junto al estallido de numerosos movimientos revolucionarios en Europa (Tilly, Tilly y Tilly, 1975), se desarrollaron en Alemania movimientos estudiantiles contra la clase de los *junker* y a favor de la unificación de Alemania, a los que terminaron sumándose finalmente la burguesía y los intelectuales del tipo de Richard Wagner (Raff, 1988:58-72). Animada por el ejemplo de Garibaldi, quien encabezó la unificación de Italia hacia 1861, Alemania se encaminó finalmente hacia la unificación, con Bismarck a la cabeza. La guerra entre Prusia y Austria en 1866 impulsó aún más la unificación, con Prusia como potencia central, y por fin se alcanzó una mayor unidad en 1871 cuando los estados del sur se sumaron a la Alemania unificada (Raff, 1988:122-143; Kennedy, 1987:209).

Por lo tanto, al igual que Japón, vemos que Alemania es un *Estado de desarrollo tardío.* También en Alemania el poder seguía estando en manos de una vieja clase aristocrática, la

clase terrateniente *junker*, muy similar a la del Japón, que se desarrolló cuando un importante sector de samuráis se hizo con el poder durante la restauración Meiji de los años sesentqa del siglo XIX. En ambos casos la industrialización estuvo en parte encabezada por las viejas clases aristocráticas, sin el poder independiente de una nueva clase capitalista, algo que, de acuerdo con Barrington Moore (1966), preparó el camino para los golpes de estado de tipo fascista que acontecieron en ambos países durante el siglo XX. En otras palabras, se ha dicho que el poder de las clases menos autoritarias era tan débil que no pudo impedir el regreso de la dictadura cuando el orden social y la riqueza se vieron amenazados durante el proceso de industrialización.

Otra vaga semejanza entre Japón y Alemania, además del momento en el que tuvo lugar el desarrollo económico en ambos países, es el modo en que éste se produjo. Aunque en menor grado que en Japón, fue una burocracia de Estado la que encabezó y planificó el surgimiento de Alemania como potencia industrial (Dietrich, 1991:273-277; Bendix, 1978:413; Spohn y Bodemann, 1989:77-79). De hecho, como vimos en el capítulo anterior, Japón se inspiró en el modelo de Alemania, que ya tenía en marcha algunas políticas de desarrollo cuando Japón buscaba en el mundo modelos de desarrollo a finales del siglo XIX. A partir de esta experiencia, tanto Alemania como Japón establecieron tradiciones de intervención estatal y planificación económica que en buena medida siguen existiendo hoy en día. Y con este método de desarrollo, la industrialización y la modernización de Alemania a finales del siglo XIX y principios del XX fue impresionante: a la vuelta del siglo, Alemania iba a la zaga de Gran Bretaña sólo en la producción de carbón, y aventajaba a este país en producción de acero, productos químicos y en electrónica temprana (Kennedy, 1987:210-211).

Sin embargo, una larga pausa en el camino de Alemania hacia el desarrollo comenzó con su derrota en la Primera Guerra Mundial y el colapso económico y político que tuvo lugar inmediatamente después. Hubo un corto reinado de democracia liberal durante los años veinte con la República de Weimar, como la Democracia Taisho en el Japón de los años veinte. Pero el desastre económico y la reaccionaria clase de los *junker*, que aún conservaba cierto poder, lo echó todo por tierra (Raff, 1988:234). Tras la Primera Guerra Mundial, el Tratado de Versalles impuso unas reparaciones económicas tan enormes que la economía alemana no las pudo afrontar, como predijo que sucedería Max Weber, representante alemán de las conversaciones del tratado (Marianne Weber, 1975). Al final, los aliados pasaron una factura de 132.000 millones de marcos de oro, y las tropas francesas se trasladaron cerca de Düsseldorf, Duisburgo y la región del Ruhr cuando el nuevo gobierno alemán comunicó que no podía pagarla. Sin embargo, tras establecerse un acuerdo, la economía comenzó a hundirse. Como suele ocurrir con frecuencia, cuando una economía se derrumba, cae también su moneda: entre 1919 y 1921 la moneda alemana se devaluó desde 8,9 marcos por dólar estadounidense a 56, luego a 17.972 marcos por dólar a principios de 1923, hasta llegar a la increíble suma de 4,2 mil millones de marcos por dólar a finales de 1923 (Raff, 1988:243-244).

El ascenso del nazismo

Es bien sabido que fue en este contexto de humillación nacional y desastre económico en el que surgió el nacional-socialismo liderado por Adolf Hitler y finalmente tomó el poder en Alemania. No es éste el lugar para analizar los detalles y el momento del ascenso de Hitler al poder, pero sí para abordar brevemente la muy debatida cuestión de quiénes y qué clase o clases apoyaron a los nazis.

A menudo se supone que los movimientos extremistas, en particular los de derecha, reciben el apoyo de las clases bajas y de los menos instruidos. En Alemania, como en la mayoría de los países (incluidos los Estados Unidos, con los movimientos de milicias en la déca-

da de los años noventa y en el pasado), no necesariamente ha sido así (Lipset y Raab, 1970). La investigación de destacados sociólogos de la época que marcharon de Alemania a los Estados Unidos, como Hans Gerth (1969), indica lo contrario. Entre 1933 y 1935, aunque los que apoyaban el nazismo procedían de todas las clases, la clase trabajadora alemana estaba en realidad infrarrepresentada entre los partidarios activos y votantes del Partido Nazi. Entre éstos, la mayoría eran jóvenes, empleados de cuello blanco e incluso profesionales. La clase trabajadora alemana apoyaba relativamente más al Partido Socialista y al Partido Católico de *Zentrum* (Oberschall, 1973:110-111). Como es lógico, los trabajadores con perspectivas de movilidad descendente tendieron a apoyar a los nazis en mayor medida. Dicho en otras palabras, los más perjudicados por el declive de Alemania y los que temían por su sustento o profesión. Pero, durante la gran depresión de Alemania en los años veinte y principios de los treinta, ninguna clase se salvó de la situación. Incluso hubo algunos intelectuales, artistas y, especialmente, profesores de instituto que apoyaron a los nazis (Hamilton, 1971; Gerth, 1969). Si hay que hacer una caracterización, los que más apoyaban a los nazis en los primeros años eran, amén de los perjudicados por la crisis económica, la gente que habitaba en pequeñas ciudades y zonas rurales de Alemania (Oberschall, 1973:110-111).

Una cuestión más interesante es si los ricos y poderosos de Alemania, en especial los capitalistas acaudalados, apoyaron o no el nazismo, y si lo hicieron, cuántos eran y en qué momentos lo apoyaron. Recientemente, Henri Turner (1985) ha analizado a fondo este tema. Una cosa es clara: el conglomerado militar de Hitler fue muy ventajoso para los ricos capitalistas. La gran corporación industrial AG Farben, por ejemplo, que mantuvo estrechas relaciones con el Partido Nazi en la preparación armamentística para la guerra y durante la Segunda Guerra Mundial, fue la que construyó la fábrica en Auschwitz y la que produjo el gas que se utilizó para los asesinatos en masa (Broom y Shay, 1992). Thyssen, Krupp y Siemens, entre otras muchas corporaciones grandes, se beneficiaron enormemente de la construcción de material bélico. A este respecto es interesante advertir que mientras que en otras naciones industriales la brecha entre ricos y pobres se había reducido debido a las reformas liberales en respuesta a la depresión mundial de los años treinta, como indica la Tabla 11.2, en la Alemania del nazismo la brecha entre los ricos capitalistas y la clase trabajadora aumentó enormemente. En otras palabras, lo que la Tabla 11.2 indica es que la porción del «pastel» de los ingresos que fue a parar a los ricos aumentaba en Alemania mientras se reducía en otras grandes naciones industriales (Chirot, 1986:160-163). Esto es bastante predecible y, en parte, guarda relación con un principio que define el fascismo: es un movimiento totalitario que favorece a los ricos y a otras elites y en el que los elementos racistas son, en ocasiones, secundarios.

TABLA 11.2
CAMBIOS COMPARADOS EN LA RENTA DE LOS RICOS ENTRE LOS AÑOS VEINTE Y TREINTA

País	**Cambio en el porcentaje que va a parar al 5% más rico**
Reino Unido (1929-1938)	−6
Estados Unidos (1929-1941)	−20
Suecia (1930-1935)	−7
Dinamarca (1925-1939)	−6
Alemania (1928-1936)	+15

Fuente: Chirot (1986:163).

Sin embargo, a pesar de lo que acabamos de señalar, las familias capitalistas más ricas y antiguas de Alemania no apoyaron demasiado a Hitler, como indica el amplio estudio de casos de Turner (1985). Algunos de los capitalistas más acaudalados figuraban entre los partidarios del nazismo en sus primeros años: Fritz Thyssen, de la enorme corporación de acero Thyssen, fue el capitalista más destacado que apoyó el nazismo antes de 1933 (Broom y Shay, 1992:9). Otros, como Herman Werner von Siemens, del gran conglomerado actual Siemens, de Alemania, apoyaron el nazismo, pero no con demasiado entusiasmo. Sin embargo, la mayoría de los que lo apoyaron a mediados de los años treinta rebajaron su respaldo cuando estalló la guerra. Por ejemplo, Carl Bosch de AG Farben —sobrino de Robert Bosch, el famoso fundador de la Corporación Bosch (que a finales del siglo XIX tenía algo de «socialista»)— al final se puso en contra de Hitler. Depués de avisar personalmente a Hitler del peligro que corría Alemania, Carl Bosch dejó su puesto en la empresa en 1935. Thyssen fue más allá en su rechazo del nazismo y huyó de Alemania en 1939, para ser capturado por los nazis en Francia y enviado a un campo de concentración alemán, donde permaneció hasta que acabó la guerra (Turner, 1985:339; Broom y Shay, 1992:11).

La reconstrucción de la posguerra

En las consecuencias de la Segunda Guerra Mundial encontramos las semillas de la Guerra Fría: el objetivo de la Unión Soviética para los territorios ocupados por ella en el este de Europa era establecer gobiernos comunistas, incluida Alemania del Este. A diferencia de lo que ocurrió al término de la Primera Guerra Mundial, la alianza occidental respondió fomentando un desarrollo económico rápido en las zonas europeas libres del poder de la Unión Soviética. En especial en la parte occidental de Alemania, estadounidenses, británicos y franceses trabajaron para estabilizar y reconstruir la economía alemana con el fin de impedir el desastre que siguió a la Primera Guerra Mundial y al Tratado de Versalles.

Todos conocemos el muy eficaz Plan Marshall con el que Estados Unidos ayudó a Alemania con cuantiosos préstamos para reanimar su economía, pero éste no es el momento de analizarlo. Lo que sí merece la pena comentar son otras reformas emprendidas por la Alemania de posguerra, en buena medida bajo la presión de las fuerzas de ocupación estadounidenses, que contribuyeron enormemente a cambiar y reconstruir Alemania. El Japón de la posguerra estuvo mucho más dirigido por los ocupantes estadounidenses que Alemania por la colaboración entre Estados Unidos, Gran Bretaña y Francia. Sin embargo, la ocupación aliada estableció unas directrices para el país en los años inmediatamente posteriores al término de la Segunda Guerra Mundial en 1945. Hay que examinar algunos de los cambios que atañen al asunto que nos interesa.

Por lo que se refiere al sistema político, la constitución alemana de la posguerra o «Ley Básica» estableció una estructura gubernamental no muy diferente a la de los Estados Unidos. Bajo la presión de los Estados Unidos se institucionalizó un sistema federal de gobierno, por lo que hoy en día Alemania tiene un gobierno nacional menos centralizado y con más independencia de las regiones *(Länder)* que cualquier otro país de Europa (von Beyme, 1984; Dietrich, 1991:277-278; Kerbo y Strasser, 2000: capítulo 2). Sin embargo, a diferencia de los Estados Unidos, el gobierno federal de Alemania tiene más responsabilidad a la hora de establecer las políticas, mientras que la aplicación de esas políticas corresponde más bien a los cuerpos administrativos de las regiones o *Länder*. También, al igual que los Estados Unidos, la Ley Básica de Alemania creó un poderoso sistema judicial federal que tiene la capacidad de revisar la legislación para intentar evitar el tipo de poder independiente que consiguieron Hitler y los nazis antes y durante la Segunda Guerra Mundial.

Lo más específico de la estructura política de la Alemania actual es que su sistema parlamentario, con dos cámaras, se asemeja más al británico y al japonés. El Bundestag es, con mucho, la cámara más poderosa y la que elige al canciller (semejante al primer ministro británico), mientras que el Bundesrat tiene menos poder y está formado por representantes de los gobiernos de los *Länder*. Los partidos políticos, ilegalizados por Hitler, volvieron con fuerza después de la guerra y son hoy fuerzas políticas poderosas, a diferencia de lo que ocurre en Japón. También a diferencia de Japón, los sindicatos, asimismo ilegalizados por Hitler, han llegado a ser una fuerza poderosa en la Alemania de hoy. (Debido a la importancia de esta cuestión para entender la estratificación social de Alemania, dedicaremos más adelante todo un epígrafe a la historia y el desarrollo de los sindicatos en este país.) Una última e interesante semejanza entre Japón bajo la ocupación estadounidense y Alemania es que la burocracia alemana de preguerra apenas cambió tras las reformas de la ocupación. Al igual que en Japón, muchos políticos y líderes militares fueron expulsados del poder, pero a los viejos burócratas prácticamente no se les tocó. Así, hubo mucha continuidad en las directrices de la burocracia, que hoy sigue siendo una de las fuerzas más poderosas en Alemania y, para muchos observadores, en buena medida responsable de la recuperación económica de la posguerra (Dietrich, 1991:278).

Una desigualdad reducida

A nuestros efectos, una de las tendencias más importantes del periodo de la posguerra, en contraste con lo que, como hemos visto, ocurría antes de la Segunda Guerra Mundial, es la reducción de la desigualdad en Alemania. A lo largo del libro hemos descrito cómo se ha reducido la desigualdad de la renta en Japón y Alemania desde el gran impulso económico de los años sesenta, mientras que ha aumentado en los Estados Unidos.

Esta tendencia hacia una menor desigualdad en Alemania comenzó inmediatamente después de la guerra. La muy notable «Ley de igualación de las cargas» *(Lastenausgleichgesetz)*, aprobada en 1952, contribuyó al inicio de esta tendencia hacia la igualdad. Bajo esta ley, cerca de la mitad de los activos financieros de los alemanes, o por lo menos de los alemanes que seguían teniendo activos después de la Segunda Guerra Mundial, se redistribuyeron entre los alemanes que carecían de recursos, en especial entre los millones de alemanes que habían huido de Alemania del Este inmediatamente después de la guerra. En 1982, año en el que se hicieron los últimos pagos, la suma total que se había redistribuido rondaba los 121.000 millones de marcos alemanes (alrededor de 100.000 millones de dólares constantes de la época) (Ardagh, 1987:15; Hoffmeister y Tubach, 1992:105; von Beyme, 1984:89).

En menor medida, como luego veremos con más detalle, la disolución de algunas corporaciones importantes después de la guerra por parte del nuevo gobierno alemán (respaldada por la ocupación estadounidense) contribuyó a la reducción de la desigualdad (Spohn y Bodemann, 1989). Pero la reducción de la desigualdad de la renta se debió más a las leyes laborales de la posguerra y a la fuerza cada vez mayor de los sindicatos, cuestión que analizaremos a fondo más adelante.

A resultas de todo esto, cuando la economía alemana comenzó a crecer rápidamente en los años sesenta, el nivel de vida de la inmensa mayoría de los alemanes de Alemania Occidental aumentó y, como se indica en la Tabla 11.3, se redujo la desigualdad de la renta. Por ejemplo, en 1950 el 20 por 100 más pobre de la población obtenía cerca del 5,4 por 100 de la renta, mientras que el 20 por 100 más rico conseguía el 45 por 100. En 1994, de acuerdo con los datos más recientes, el 20 por 100 más pobre recibía el 8,2 por 100 de la renta, mientras que el 20 por 100 más rico veía reducida su porción al 38,5 por 100. Esta tendencia se

TABLA 11.3
LA REDUCCIÓN DE LA DESIGUALDAD DE LA RENTA EN ALEMANIA DESPUÉS DE LA GUERRA

	1950	1960	1970	1981	1985	1989	1994
Índice de Gini	0,396	0,380	0,392	0,347	0,344	0,261	0,300
Quintiles de población							
20% más pobre	5,4	6,0	5,9	7,2	7,4	9,0	8,2
20% más rico	45,2	43,9	45,6	42,4	43,0	37,1	38,5

Fuente: Glatzer *et al.* (1992:209); Mishel, Bernstein y Schmitt (1999:370); Banco Mundial (2001:282).

refleja también en la «tasa de pobreza» de Alemania entre 1963 y 1983: se produjo una reducción constante de la pobreza medida como la cantidad de personas que al año reciben menos del 40 por 100 de los ingresos medios (del 5,7 por 100 al 2,0 por 100).

Cuando cayó el Muro de Berlín en 1989, Alemania tenía, como Japón, una de las sociedades más igualitarias de todas las sociedades industriales avanzadas, mientras que los Estados Unidos presentaba la distribución más desigual de los ingresos. En el capítulo anterior hemos estudiado cómo ha conseguido Japón esa relativa igualdad, y más adelante analizaremos cómo lo ha conseguido Alemania.

Antes de abandonar esta breve descripción histórica de Alemania haremos un comentario breve sobre los años noventa y las tendencias actuales. Desafortunadamente, en la Alemania unificada de los noventa existe una gran diferencia entre la parte occidental y la oriental. A pesar de los miles de millones de dólares que invirtió la Alemania rica tras la unificación en 1989, la diferencia económica es cada vez mayor. Mientras que la tasa de desempleo en la parte occidental se aproxima hoy al 7 por 100, en la parte oriental ronda el 18 por 100 y ha venido creciendo año tras año desde 1990 (*International Herald Tribune,* 26 de abril de 2002). Los salarios de la Alemania del Este siguen siendo bastante inferiores a los de la Alemania del Oeste. Con la reconstrucción de la parte oriental de Alemania en los años venideros, lo más probable es que se reduzca el grado de desigualdad entre el este y el oeste. Pero las cuestiones de cuánto se reducirá y cuánto tiempo tardará en reducirse son importantes para la estratificación social futura de Alemania. Por ahora volveremos a centrarnos en los asuntos más básicos de la estratificación social de Alemania y en las cuestiones clave del estudio de la estratificación social que venimos analizando a lo largo del libro.

LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN ALEMANIA: ALGUNAS SIMILITUDES BÁSICAS Y UNAS POCAS DIFERENCIAS

Es necesario empezar este apartado advirtiendo que nuestros puntos de referencia son Alemania y Estados Unidos, además de comparar con la información sobre Japón del capítulo anterior. Esto es importante, porque muchas personas e incluso numerosos sociólogos estadounidenses y europeos creen que las estructuras de clase europeas son más o menos similares, y que los Estados Unidos y Gran Bretaña contrastan con los países europeos continentales (Haller, 1990:xi). Un interés renovado por esta cuestión ha producido en los últimos años un cuerpo de investigación que indica lo contrario (véase especialmente Teckenberg, 1990). Hay muchas e importantes diferencias entre las naciones continentales de Europa, si

bien es cierto que, en general, hay más semejanzas cuando se las compara con Inglaterra y los Estados Unidos. Sin embargo, con esta advertencia en mente, nos centraremos principalmente en Alemania, especialmente en la Alemania Occidental de antes de la unificación, porque carecemos de datos de Alemania como país unificado y del proceso continuo de rápido cambio en este país.

A lo largo del libro hemos abordado las principales cuestiones de la estratificación social con datos comparados, a menudo europeos. Y en el capítulo anterior hemos abordado también diferentes aspectos de la estratificación social de Japón en comparación con los Estados Unidos y otras naciones occidentales. Así que en este apartado procederemos rápidamente a analizar una serie de cuestiones centrales de la estratificación social sin detenernos en demasía en las cuestiones que ya hemos tratado. Nos centraremos en las divisiones de clase, la movilidad social, la clase y la educación, las desigualdades de género, las desigualdades étnicas y la pobreza en Alemania, subrayando algunas diferencias y semejanzas significativas con los sistemas de clase de otras naciones industriales importantes. En los siguientes epígrafes nos centraremos en los aspectos más importantes y peculiares del sistema alemán de clases en comparación con el de Estados Unidos.

Estructuras de la estratificación social: ocupación, autoridad y propiedad

Hemos señalado que todas las sociedades presentan diferencias en la distribución de las categorías ocupacionales que deben tenerse en cuenta cuando se comparan sus tasas de movilidad. En comparación con los Estados Unidos, Alemania presenta algunas diferencias: por ejemplo, Alemania tiene más trabajadores industriales y Estados Unidos un sector de servicios mayor. Entre ambos países hay una gran diferencia en la cantidad de trabajadores directivos: en Alemania, a mediados de los ochenta, constituían el 5 por 100, frente a más de un 13 por 100 en los Estados Unidos (Kappelhoff y Teckenberg, 1987:5-8). (Esta diferencia está sin duda relacionada con las leyes laborales que estudiaremos más adelante.) Sin embargo, a pesar de estas y otras diferencias, la investigación reciente sobre la estructura de clases alemana ha revelado que las categorías de clase establecidas a partir de la posición ocupacional, la posición de autoridad y la propiedad de títulos financieros son igual de útiles para comprender la estratificación social en Alemania.

Varios estudios basados en datos recientes de Alemania han empleado las categorías de clase de Wright (1985, 1997) que hemos utilizado nosotros en capítulos anteriores (por ejemplo, Holtmann y Strasser, 1990; Terwey, 1987; Haller, 1987). Como en los Estados Unidos y otras naciones industriales importantes, también en Alemania cuestiones como la distribución de la renta entre distintas categorías de clase y entre los géneros y la conciencia de clase, pueden entenderse en relación con las categorías de clase esbozadas por Wright (1985, 1997).

Movilidad social y logro de estatus

De acuerdo con la investigación de Kappelhoff y Teckenberg (1987), las pautas de movilidad intergeneracional de Alemania y Japón serían relativamente parecidas. Esto sería particularmente cierto si tomamos como referencia el acceso al primer empleo. Ahora bien, si tomásemos como referencia toda la trayectoria laboral de una persona, en ese caso la movilidad social sería mayor en los Estados Unidos que en Alemania. Una razón simple explica esta diferencia: los alemanes cambian de trabajo con mucha menos frecuencia que los estadounidenses. A este respecto, los alemanes se asemejan más a los japoneses que a los estadouniden-

ses. Pero también hay otra razón más compleja que lo explica y que atañe a importantes diferencias entre los sistemas educativos de ambos países. En Alemania la enseñanza en los últimos años de la vida educativa de una persona está mucho más orientada hacia un determinado trabajo. Retomaremos este asunto en el siguiente epígrafe, donde compararemos la clase y la educación en Alemania y Estados Unidos.

Como ha revelado la investigación reciente sobre la movilidad social de los Estados Unidos, los estudios sobre movilidad social en Alemania están descubriendo que hay que prestar más atención a los factores estructurales para comprender las oportunidades de movilidad social. Por ejemplo, Carroll y Mayer (1986) han mostrado que el tamaño de las empresas y el segmento de la economía donde trabajan las personas influyen mucho en sus oportunidades de movilidad. Además, al igual que han mostrado las investigaciones en EE. UU., los datos alemanes indican que las redes sociales y otros «recursos sociales» de los individuos pueden contribuir a sus oportunidades de logro de estatus; los factores relacionados con los orígenes de clase son importantes a la hora de proporcionar más o menos recursos sociales (Wegener, 1991).

Es importante abordar una última comparación entre la movilidad social y el logro de estatus en Alemania y Estados Unidos. Varios estudios han descubierto que la educación influye en la posición laboral y, por lo tanto, en la movilidad social intergeneracional, en mayor medida en Alemania que en Estados Unidos. Krymkowski (1991) también ha descubierto que esto explica la levemente mayor adscripción de clase en Alemania que en Estados Unidos. En otras palabras, debido a que en Alemania el tipo y la cantidad de educación son más importantes que en Estados Unidos en la obtención del primer empleo, y debido a que los efectos directos de los orígenes de clase en la educación son en general más importantes que los efectos de los orígenes de clase en los últimos empleos de la vida laboral, hay ligeramente más adscripción en la movilidad intergeneracional en Alemania. Una de las razones más importantes que explican el vínculo más directo de la educación y el estatus laboral en Alemania es que la educación por debajo del nivel universitario implica más formación laboral específica (Kappelhoff y Teckenberg, 1987; Blossfeld, 1987:112). Esto significa que la educación está más dirigida hacia el empleo y que los alemanes, a diferencia de los estadounidenses, tienden a mantenerse en el primer empleo durante toda su vida laboral.

Antes de pasar a los sistemas educativos es necesario mencionar otra cuestión sobre la movilidad social de Alemania. Kappelhoff y Teckenberg (1987:46) señalan que parece que los alemanes adoptan una actitud más colectiva para la mejora de sus oportunidades de vida y las de sus compañeros de trabajo que los estadounidenses, que aplican soluciones más individualistas. En otras palabras, los alemanes tienden más a mantener su empleo y a colaborar con sus compañeros de trabajo para lograr aumentos de sueldo y la mejora de las condiciones laborales. Sin embargo, los estadounidenses ven el cambio de empleo como el mejor modo de conseguir aumentar su nivel de vida y mejorar sus oportunidades. Estas diferentes actitudes pueden parecer sutiles, pero tienen profundas implicaciones en la naturaleza del conflicto de clase y del poder de clase en Alemania y Estados Unidos. Sin embargo, este asunto ha de esperar a nuestro epígrafe sobre los sindicatos, donde lo analizaremos con detalle. Esta diferencia de actitudes tiene consecuencias obvias para el poder de los sindicatos y la acción laboral colectiva en Alemania y Estados Unidos.

Educación y clase

Como en Japón, en Alemania encontramos algunas diferencias relevantes en la estructura de la educación. Max Haller (1990:xix), uno de los mejores observadores del sistema de clases alemán, las expresa así: «En Alemania Occidental (y en otros países germanohablantes) aún

pervive un sistema de enseñanza relativamente tradicional con un fuerte carácter segregador, que distingue a los alumnos a la temprana edad de once años y los sitúa en diferentes itinerarios educativos». Al igual que en Japón, Alemania destina bastantes recursos para proporcionar una educación general a edades tempranas; pero como también sucede en Japón, y a diferencia de los Estados Unidos, el sistema educativo alemán recurre al mérito para distinguir entre los estudiantes mejores y los peores a una temprana edad. Al hacerlo, el sistema educativo alemán centra sus recursos en una formación profesional de calidad para los que no están llamados a la universidad, y en una educación preuniversitaria más general para el relativamente pequeño porcentaje de más o menos el 14 por 100 de estudiantes que se espera que vaya a la universidad. Antes de seguir hay que dar una explicación más completa de esta importante diferencia del sistema educativo alemán.

Igual que en Estados Unidos y Japón, en Alemania existen centros preescolares y guarderías infantiles para las masas. Y también, igual que en Estados Unidos y Japón, existe enseñanza primaria para las masas, al menos durante los primeros años. Sin embargo, hacia el cuarto año de enseñanza primaria comienza la diferenciación (Kappelhoff y Teckenberg, 1987; Krimkowski, 1991; Haller, 1990). A esa edad una gran parte de niños alemanes va a una escuela básica *(Hauptschule)*, después a una escuela de formación profesional tras el octavo año de educación (normalmente en el marco de un aprendizaje profesional dual, es decir, que se desarrolla en parte en una empresa y en parte en la escuela). Tras el cuarto año de enseñanza primaria se les envía a una escuela intermedia *(Realshule)*, que es para aquellos que demuestran tener una capacidad académica algo mayor. Después del *mittlere Reife* (certificado escolar al final de la *Realschule*), estos estudiantes pueden asistir a una escuela técnica secundaria o realizar un aprendizaje profesional dual de mayor rango que al final de la *Hauptschuley*.

Los demás jóvenes, alrededor de un 30%, se sitúan en el itinerario marcado por el acceso a una escuela *(Gymnasium)* que les conduce al título de bachillerato *(Abitur)* y les abre las puertas de la universidad. El sistema de educación alemán se diferencia según las regiones *(Länder)* por ser la educación una materia de competencia regional. En algunos *Länder* existe un cuarto tipo de escuela *(Gesamtschule)*, una escuela secundaria que no diferencia a los alumnos después de los cuatro años de enseñanza primaria. Aunque las fases formales de la educación en Alemania y el grado en que encauzan a sus estudiantes no son tan rígidos como en Japón, el sistema educativo alemán es mucho menos flexible en comparación con el de Estados Unidos. En los Estados Unidos se da a las personas segundas oportunidades en su madurez. Aunque no de un modo tan extremo como en Japón, en Alemania cuando una persona llega a los treinta y tantos años sus oportunidades de cambiar a una profesión que requiere educación universitaria son muy limitadas.

Después de lo que hemos aprendido en los capítulos anteriores sobre las ventajas del origen de clase, es fácil comprender por qué la investigación indica que hay más adscripción en la educación en Alemania que en los Estados Unidos (Krymkowski, 1991; Kappelhoff y Teckenberg, 1987). Como vimos en el Capítulo 6, los padres más ricos e instruidos tienen más posibilidades de dar a sus hijos ventajas en los primeros años de edad que aumentan sus oportunidades de logro académico. La Tabla 11.4 confirma esta suposición. Vemos que los hijos de los funcionarios civiles más respetados y más instruidos de Alemania presentan un porcentaje mucho más alto de asistencia a la universidad en la categoría de edad de 19 a 24 años. Frente a más del 49 por 100 de los hijos de padres funcionarios civiles que asisten a la universidad, sólo poco más del 8 por 100 de los hijos de trabajadores de cuello azul asistieron a la universidad a finales de los años ochenta en Alemania. Hay que señalar también que la asistencia a la universidad aumentó durante los años ochenta debido a las políticas públicas, que hicieron crecer fundamentalmente los porcentajes de hijos de trabajadores autónomos y funcionarios civiles mientras no varió el porcentaje de hijos de familias de clase trabajadora que fueron a la universidad.

TABLA 11.4
ASISTENCIA A LA UNIVERSIDAD Y ORÍGENES DE CLASE EN ALEMANIA, DÉCADA DE 1980

	(Grupo de edad de 19 a 24 años) **Hijos de...**			
Año	**... trabajadores autónomos**	**... funcionarios civiles**	**... empleados de c. blanco**	**... empleados de c. azul**
1982	28,5%	46,4%	32,3%	8,7%
1985	25,4	42,1	27,8	6,9
1988	35,9	49,2	31,8	8,3

Fuente: Glatzer *et al.* (1992:467).

Los jóvenes alemanes que no van a un *Gymnasium*, después de ocho años de enseñanza general suelen acceder a una formación profesional para un determinado tipo de trabajo a través del sistema de enseñanza profesional dual (mitad del tiempo en la empresa y mitad del tiempo en la escuela). A su vez, este aprendizaje profesional les conduce a la realización de un tipo específico de trabajo en el que el joven suele permanecer durante el resto de su vida laboral. El porcentaje de población alemana que recibe esta instrucción práctica de aprendizaje laboral de alta calidad se puede ver en la Tabla 11.5. Por lo general, entre el 50 y el 60 por 100 de los trabajadores, en todos los tramos de edad, ha recibido esta instrucción práctica que les encauza hacia una ocupación cualificada específica. Ahora es más fácil comprender la naturaleza más rígida y adscriptiva del sistema educativo alemán, y también por qué los alemanes están tan preparados para realizar trabajos específicos y tienden a quedarse en esos trabajos más que los estadounidenses (Blossfeld, 1987).

Desigualdades de género

Llegamos a una característica de la estratificación social alemana que en ciertos sentidos es bastante sorprendente. Alemania tiene uno de los niveles de desigualdad material más bajos entre las naciones industriales. Pero también uno de los niveles más altos de desigualdad de género. Los dos hechos parecen contradictorios, pero en el caso de Alemania no es necesariamente así.

TABLA 11-5
LOGRO EDUCATIVO DE LOS TRABAJADORES ALEMANES POR TRAMOS DE EDAD, 1987

Tramos de edad	Completaron su aprendizaje	Diploma de maestría	Diplomados universitarios	Licenciados universitarios
20-24	69%	2%	1%	1%
25-29	66	6	4	6
30-39	58	9	5	11
40-49	57	9	4	8
50-59	53	9	3	5
60-64	48	10	5	9

Fuente: Glatzer *et al.* (1992:471).

Los países germanoparlantes de Suiza, Austria y Alemania tienen niveles comparativamente más altos de desigualdad de género, lo que sugiere que la cultura influye de algún modo en esta configuración. Los historiadores coinciden en que la vieja cultura germánica contiene lo que la mayoría de los estadounidenses llamarían sexismo o, más suavemente, una separación muy tradicional de los roles de género (Craig, 1991:147-161). Hay datos de encuestas de opinión que siguen indicando que existe lo que podríamos denominar roles tradicionales de género o una separación tradicional de roles de género (Casper, McLanahan y Garfinkel, 1994). Por ejemplo, en 1985, el 92 por 100 de los hombres alemanes que convivían con una mujer afirmaba que nunca habían realizado ningún trabajo doméstico (Glatzer *et al.*, 1992:105). Asimismo, en 1985, el 57 por 100 de las mujeres y el 59 por 100 de los hombres coincidía en que las mujeres podían elegir *entre* una profesión o ser madres, pero nunca ambas cosas.

Las políticas gubernamentales y la legislación alemanas siguen esta pauta de separación de roles. En fecha tan tardía como 1957 la ley cambió y el padre dejó de tener «única potestad de representación y decisión en casos de diferencias de opinión entre los progenitores» (Glatzer *et al.*, 1992:103). Veremos más adelante que las leyes laborales alemanas son muy estrictas en el apoyo a los salarios mínimos altos en comparación con las de Estados Unidos. Sin embargo, hay excepciones legales, como el grupo de ocupaciones o trabajos *Leichtlohngruppen* («grupos de salarios bajos») que se pueden remunerar con salarios reducidos: como era de esperar, la mayoría de estos trabajos son ocupados por mujeres (Glatzer *et al.*, 1992:106).

A pesar de las diferencias culturales y cierta varianza en las actitudes sexistas, las desigualdades de género en Alemania también se filtran a través de la estructura de clases. Como han descubierto Holtmann y Strasser (1990:12-13) usando las categorías de clase de Wright en su análisis comparado, las mujeres han alcanzado los mayores logros en Noruega, Suecia y Finlandia, mientras que se acercan a los niveles más bajos de logro en Alemania. Otra investigación apunta a los efectos de la estructura de la autoridad en Alemania, donde existe un efecto más poderoso de «techo» por el que las mujeres tienen menos probabilidades de promocionarse para ocupar posiciones de autoridad (Hannan, Schomann y Blossfeld, 1990). Además, los empleos considerados femeninos tienden a estar peor pagados que los considerados masculinos que requieren la misma formación y cualificación. En Alemania la concentración de mujeres en estos «empleos femeninos» sigue siendo alta. Por ejemplo, en 1925 el 82 por 100 de las trabajadoras alemanas estaban empleadas sólo en diez «ocupaciones femeninas». En 1982 el 70 por 100 de las trabajadoras alemanas seguían estándolo en esas mismas diez «ocupaciones femeninas» (Glatzer *et al.*, 1992:106). En otras palabras, a diferencia de lo que ocurre en los Estados Unidos, muy pocas alemanas trabajan en «ocupaciones masculinas» como, por ejemplo, la de ingeniero; además, las alemanas están especialmente infrarrepresentadas en los puestos universitarios.

En cuanto al logro de estatus y la movilidad social, la investigación realizada por König (1987:76), por ejemplo, indica que el sistema educativo es un factor importante en Alemania. Una razón principal de que las mujeres tengan un logro ocupacional bajo en Alemania es que reciben menos formación y educación que las de otros países industriales, especialmente en el caso de la instrucción y el aprendizaje profesional que desemboca en la obtención de empleos altamente cualificados y bien pagados (Glatzer *et al.*, 1992:105). Pero, además, las alemanas obtienen menos «remuneración económica» que otras mujeres de los países donde reciben más formación (Hannan, Schomann y Blossfeld, 1990). Por último, de acuerdo con la investigación realizada en otros países, hay barreras estructurales contra el logro ocupacional de las mujeres, como el empleo en el sector periférico de la economía dual y la ubicación en ocupaciones con menos rangos y, por tanto, con menos posibilidades de promoción (Carroll y Maier, 1986; Hannan, Schomann y Blossfeld, 1990).

Hacia finales de los años sesenta y primera mitad de los setenta apareció en Alemania un movimiento relativamente fuerte a favor de las mujeres, y recientemente ha aumentado el descontento entre las alemanas con respecto a lo que acabamos de señalar (Hoffmeister y Tubach, 1992:183-190). La investigación indica también que hay una diferencia más marcada en Alemania que en otras naciones industriales entre las actitudes hacia los derechos de las mujeres y las desigualdades de género de las jóvenes y de las adultas (Davis y Robinson, 1991). Parte de este descontento creciente de las alemanas jóvenes se refleja en otros datos. Por ejemplo, los divorcios aumentan y el 70 por 100 de las demandas de divorcio las inician las mujeres; alrededor del 35 por 100 de mujeres entre 18 y 65 años no están casadas (Hoffmeister y Tubach, 1992:187).

Las autoridades del gobierno alemán han visto estos datos y han reconocido que existe un problema: a finales de los años ochenta la población de Alemania Occidental llegó a 60 millones y comenzó a disminuir a un ritmo tal que, si no cambia la tendencia, en el 2100 la población sólo alcanzará los 20 millones. En otras palabras, al igual que en Japón, que tiene una separación de roles de género incluso mayor y lo que la mayoría de los estadounidenses llamaría sexismo, al ritmo actual de descenso de la población apenas nacerán alemanes después del año 2100, debido a que las mujeres no tienen hijos.

Otra consecuencia interesante de lo que acabamos de señalar es que, a pesar del retraso económico de la antigua Alemania Oriental, las mujeres de esta parte han perdido estatus económico con la unificación. La vieja Alemania Oriental tenía, al menos, más programas de apoyo a la mujer trabajadora, y las mujeres ocupaban empleos con niveles más altos de estatus ocupacional que ahora o que las alemanas de la parte occidental (Rudolph *et al.*, 1991).

Pobreza y desigualdades raciales y étnicas

Aunque hay menos pobreza en Alemania que en Estados Unidos, ésta existe. Como puede verse en la Tabla 11.6, que utiliza una definición de pobreza aceptada en Alemania (ganar ingresos inferiores al 40 por 100 de la renta familiar media), la pobreza ha variado entre el 4 y el 5 por 100 de la población alemana durante los años ochenta, y se ha mantenido entre esos porcentajes durante los noventa (Mishel, Bernstein, Schmitt, 1999:375). Sin embargo, una cifra comparable para los Estados Unidos sobrepasaría el 20 por 100. A pesar de algunos asiáticos, como los vietnamitas que llegaron a Alemania del Este como trabajadores invitados bajo el antiguo gobierno comunista, la mayoría del 10 por 100 de los extranjeros que vive en Alemania, incluso tras la afluencia de inmigrantes de los primeros años noventa, son fundamentalmente personas de origen turco que han vivido en Alemania durante generaciones sin llegar a convertirse en ciudadanos alemanes (Parkes, 1997; Strasser, 1997; Kerbo y Strasser, 2000: Capítulo 8). En muchos aspectos, estas personas son como las minorías pobres de Estados Unidos, cuya discriminación racial y étnica crea una cascada de problemas sociales (Kappelhoff y Teckenberg, 1987:15). Su nivel de educación es mucho más bajo que el de la mayoría de los alemanes, y cuando no están desempleados, la mayoría de estas minorías sólo pueden conseguir trabajos de baja cualificación y remuneración (von Beyme, 1984: 89). Por ejemplo, en comparación con el 10,7 por 100 de alemanes que recibían menos del 50 por 100 de la renta media en 1989, la Tabla 11.6 muestra que el 24,3 por 100 de los extranjeros que vivían en Alemania (la mayoría turcos) estaba por debajo del 50 por 100 de la renta media (Headey, Habich y Krause, 1990: 10).

El registro de la reducción de la pobreza en Alemania es más impresionante cuando comparamos los niveles de pobreza entre las principales naciones industriales. En la

TABLA 11.6
ESTIMACIONES DE LA POBREZA EN ALEMANIA, 1984-1994

Definiciones de pobreza	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1994
40% o menos de la renta media	5,1%	4,4%	5,3%	4,9%	5,2%	4,4%	4,5%
50% o menos de la renta media							
Población total	11,0	11,0	12,4	10,6	10,7	10,7	7,3
Alemanes sólo	10,3	10,2	11,5	9,9	10,1	8,8	
Extranjeros	24,1	24,8	29,4	24,4	22,9	24,3	

Fuente: Headey, Habich y Krause (1990:10); Smeedling, Rainwater y Burtless (2001:51).

Figura 11.1, la pobreza extrema se define como vivir con el 30 por 100 o menos de la renta media del país; la pobreza severa es vivir con el 40 por 100 o menos de la renta media; la pobreza moderada es vivir con el 40-50 por 100 de la renta media, y la cuasi-pobreza es entre el 50 y 60 por 100 de la renta media (Behrendt, 2000). De los 10 países que aparecen en la Figura 11.1 (por desgracia, Japón no está incluido). Alemania tiene, con mucho, el mejor registro, mientras que Estados Unidos presenta las tasas más altas.

Lo más interesante, sin embargo, es que aunque hay poca pobreza en Alemania, existe una preocupación cada vez mayor por el problema debido a una razón conocida: con una economía que proporciona cada vez más trabajo a los mejor formados, aumentará la brecha entre la fuerza de trabajo bien formada y cualificada y los que se quedan atrás debido a su bajo nivel de logro educativo. Los estudios de tipo panel sobre la pobreza en Alemania indican que mientras que el 75 por 100 de la población no fue pobre en ningún momento (usando la definición del 50 por 100 o menos de la renta mediana), cerca del 10 por 100 de la población lo fue durante tres o más años en la década de los ochenta, algo que se ajusta a la definición de pobreza manejada en Alemania (Headey, Habich, y Krause, 1990:12).

Hay que señalar también que la actual «tasa de pobreza», definida como los ingresos inferiores al 40 por 100 de la renta mediana, es del 4 o 5 por 100 de la población (y entre el 2 y el 3 por 100 de las familias), pero sería más elevada sin el alto nivel de apoyo público al bienestar del gobierno alemán. Durante muchos años, Alemania ha proporcionado más apoyo público a los pobres sin trabajo que cualquier otro país del mundo (Lawson, 1980:200). Como indica la Tabla 11.7, una de las razones fundamentales del bajo nivel de pobreza relativa de Alemania son los altos y eficaces subsidios y ayudas al bienestar concedidos del gobierno alemán. Alemania, con una reducción de la pobreza del 46,9 por 100, frente al 66,9 por 100 de los Países Bajos, no es el país con el mejor registro de las naciones industriales de Europa. Pero Alemania y toda Europa han reducido más la pobreza que Estados Unidos, cuyo porcentaje, usando las estimaciones de Moller *et al.* (2001), es de un 12,1. Una razón obvia que explica esta alta tasa es que los contribuyentes alemanes proporcionan a sus desempleados cerca del 68 por 100 de su salario previo el primer año, y el 58 por 100 indefinidamente (Kappler y Grevel, 1993:238). Este alto grado de apoyo público a los pobres y los desempleados marca otra diferencia en la comparación entre Alemania y Estados Unidos: en Alemania no hay «feminización de la pobreza». La tasa de pobreza entre las familias monoparentales es más alta que la de otros grupos en Alemania, pero las tasas de pobreza de los hombres y las mujeres son casi igual de bajas (Hauser y Semrau, 1989).

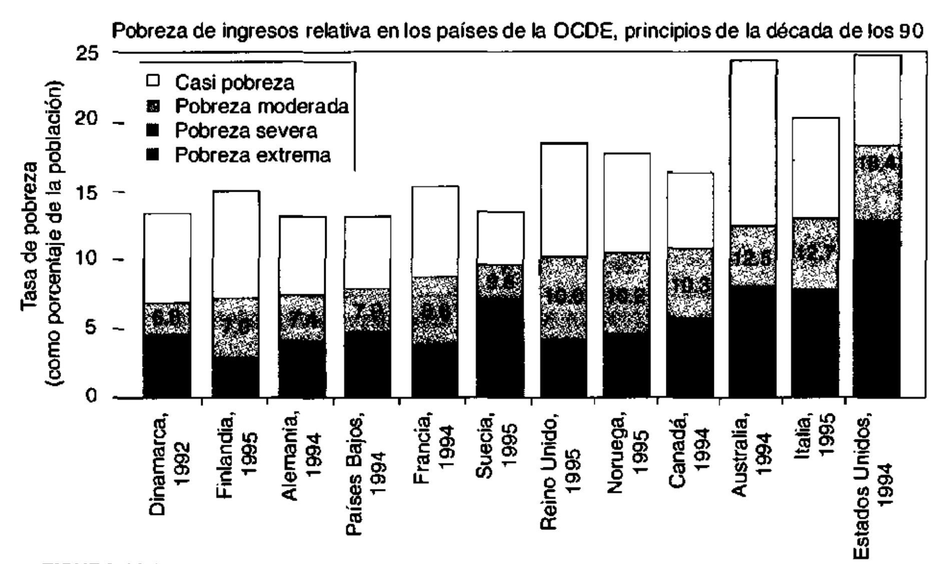


FIGURA 11.1
Niveles comparativos de pobreza en las principales naciones industriales, principios de la década 1990*

* La pobreza extrema se define como la obtención de menos del 30 por 100 de la renta media; la severa, entre el 30 y el 40 por 100 de la renta media; la pobreza moderada, entre el 40 y el 50 por 100 de la renta media; y la casi pobreza, entre el 50 y el 60 por 100 de la renta media.

Fuente: Figura construida con los datos presentados en Behrendt (2000:3).

TABLA 11.7
AYUDAS GUBERNAMENTALES AL BIENESTAR Y SUBSIDIOS DE DESEMPLEO Y REDUCCIÓN DE LA POBREZA

País	Porcentaje de reducción de la pobreza debido a las ayudas y los subsidios de desempleo*
Países Bajos	66,9%
Suecia	64,5
Francia	57,9
Gran Bretaña	48,7
Alemania	46,9
Italia	42,8
Australia	42,2
Canadá	29,9
EE. UU.	12,1

*Pobreza definida como menos del 50 por 100 de la renta mediana.
Fuente: Tabla construida con los datos presentados en Moller *et al.* (2001).

LAS ELITES CORPORATIVAS Y BUROCRÁTICAS

Como ambas son potencias capitalistas con un desarrollo tardío que quedaron arrasadas tras la Segunda Guerra Mundial, Japón y Alemania se prestan a todo tipo de comparación. Por lo que concierne a las elites corporativas hay, de hecho, una serie de semejanzas, tanto antes

como después de la Segunda Guerra Mundial, pero también muchas diferencias. Entre las semejanzas mencionaremos que surgieron algunas familias muy ricas durante el periodo de rápida industrialización en la segunda mitad del siglo XIX, aunque Alemania nunca tuvo tanta concentración de riqueza antes de la guerra como la que se produjo entre los seis grandes *zaibatsu* de Japón.

Entre las semejanzas podemos señalar también que la mayoría de los alemanes de clase alta perdieron gran parte de su riqueza tras la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, en este asunto la comparación con Japón debe considerarse una cuestión de grado: hubo mucha más continuidad en la riqueza antes y después de la Guerra en Alemania que en Japón, y muy pocas de las grandes corporaciones alemanas se disolvieron, frente a lo que ocurrió con los grandes *zaibatsu* de Japón (Broom y Shay, 1992; Spohn y Bodemann, 1989:85-87) [1]. Antes hemos descrito la Ley de igualación de cargas *(Lastenausgleichgesetz)* de 1952, bajo la cual se requisó parte de la riqueza de los alemanes, pero sólo un pequeño porcentaje. Esto significa que el poder de la clase alta y la clase corporativa sigue existiendo en Alemania y es semejante a lo que ocurre en los Estados Unidos de hoy en día. Pero debemos subrayar algunas diferencias para comprender la posición y el poder de las elites corporativas actuales de Alemania.

Como vimos en la Tabla 8.5 del Capítulo 8, en 2001 la lista de los 50 individuos más ricos estaba formada principalmente por estadounidenses. En efecto, sólo hay tres alemanes en la lista. Pero aunque los estadounidenses aún son mayoritarios en la lista de las personas más ricas del mundo, hay todavía familias muy ricas en Alemania. De hecho, antes del crecimiento súbito estadounidense debido al alza de su mercado de valores y la expansión más larga de la historia de EE. UU., en 1991 Alemania se situaba tercera en la lista de millonarios mundiales. En números redondos, el número de millonarios en Estados Unidos duplica el de Japón y el de Alemania, pero a pesar de la devastación de la guerra, Japón y Alemania se sitúan inmediatamente después de Estados Unidos. También es interesante advertir que la concentración de millonarios por habitante en Alemania es sólo ligeramente más alta que la de Estados Unidos o Japón, si bien es el tercer país después de Hong Kong y Suiza. Es también importante señalar que a diferencia de Japón, donde la mayoría de los millonarios actuales no lo eran antes de la guerra y actualmente no figuran entre los que tienen mayor poder económico (Kerbo y McKinstry, 1995:Capítulo 4), los millonarios alemanes muestran más continuidad y tienen más poder corporativo.

De los 43 millonarios de Alemania que aparecen en los datos de Broom y Shay (1992) (y uno más de Suiza trasladado durante el nazismo), más de la mitad de las fortunas familiares se originaron antes de la Segunda Guerra Mundial, y en algunas ocasiones mucho antes. Seis familias millonarias lo eran antes del siglo XIX. Por ejemplo, «el millonario más joven de la lista de *Forbes y Fortune,* el príncipe Alberto von Thurn und Taxis, de ocho años, pertenece a la generación duodécima de un clan familiar cuya fortuna se originó en el servicio de correos del Sacro Imperio Romano» (Broom y Shay, 1992:4).

La fortuna de otra de las familias más ricas de Alemania en la actualidad, los Haniel, de la región industrial alemana del Ruhr, «se originó hace 235 años cuando Federico el Grande concedió a uno de sus antepasados el derecho a construir un almacén en Duisburgo» (Broom y Shay, 1992:5). Hoy en día los miembros de la familia Haniel poseen cerca de 5.300 millones en títulos financieros. Y no dejaremos de mencionar la riqueza de la familia Krupp, tan importante para la producción de armas de Alemania durante muchos años. El último miembro de la familia Krupp murió en 1986, no sin antes renunciar en 1966 al nombre de Krupp y a su herencia debido al apoyo que dio la corporación Krupp a Hitler y a que construyó campos de concentración durante la Segunda Guerra Mundial (aunque se avino a conservar una renta anual de 900.000 dólares). La riqueza de los Krupp se remonta a la Guerra de los Treinta Años (1618-1648), cuando empezaron a fabricar cañones para el gobierno alemán. En cuan-

to a las familias millonarias de los útimos tiempos, la fortuna familiar de los Bosch la originó Robert Bosch, quien comenzó a fabricar bujías y otros aparatos eléctricos en 1886.

El verdadero despegue de estas fortunas familiares anteriores a la guerra se remonta fundamentalmente a la segunda mitad del siglo XIX, cuando se produjo la expansión industrial de Alemania, incluso en el caso de la mayoría de familias que ya eran ricas antes. Tres de las familias más acaudaladas después de la Segunda Guerra Mundial (Krupp, Thissen y Haniel), por ejemplo, hicieron gran parte de su riqueza durante la segunda mitad del siglo XIX en la zona industrial del Ruhr que rodea Duisburgo, Essen y Düsseldorf. Pero la expansión de los grandes bancos alemanes del momento también generó riqueza. El más importante en la actualidad, el Deutsche Bank, lo fundaron familias hoy bien conocidas, como Siemens (Broom y Shay, 1992:5-6).

Sin embargo, en capítulos anteriores hemos aprendido que la posesión de mucha riqueza no siempre equivale a la posesión de mucho poder económico. Aunque hay continuidad en la riqueza de Alemania a lo largo de los últimos dos siglos, su estructura corporativa ha cambiado considerablemente desde la Segunda Guerra Mundial. Entre los cambios más importantes, están el aumento del control institucional sobre la inversión en acciones (en mayor grado que en Estados Unidos), la interrelación entre las corporaciones y los bancos mediante los puestos de dirección compartidos, y la propiedad pública de grandes cantidades de acciones de las grandes corporaciones.

La estructura corporativa alemana

Cuando uno examina las grandes corporaciones alemanas, ve que después de la Segunda Guerra Mundial el control accionarial en manos de las familias es menor. Sin embargo, un rápido examen de los datos indica que en Alemania hay más control familiar de las grandes corporaciones que en Estados Unidos, y por supuesto mucho más que en Japón (Liedtke, 1994). Como ya hemos visto que sucedía en los Estados Unidos, en Alemania ha aumentado el control accionarial de inversores institucionales como los bancos de inversión, trusts y otros. Sin embargo, más adelante veremos que debido a las leyes alemanas, especialmente a las leyes laborales, el control accionarial en una corporación alemana no confiere tanto poder como ocurre en la mayoría de los casos en los Estados Unidos.

Para empezar hay que señalar una diferencia muy importante entre la estructura corporativa alemana y la estadounidense: a diferencia de lo que ocurre en Estados Unidos e incluso en Japón, los grandes bancos alemanes pueden poseer directamente porcentajes elevados de acciones de las corporaciones más importantes. El control accionarial de los inversores institucionales, combinado con la propiedad directa de acciones por parte de los bancos, hace que los grandes bancos alemanes —como el Deutsche Bank, el Commerzbank y el Dresdner Bank— sean las verdaderas cámaras de poder en la economía alemana actual (Liedtke, 1994). Hoy en día no es infrecuente oír hablar de los *keiretsu* de la banca alemana (en referencia a los *keiretsu* japoneses) para describir a los grupos de corporaciones alemanas vinculados por el control accionarial que ejercen los grandes bancos, por la dependencia financiera de los créditos de esos grandes bancos y por sus consejos de administración entrelazados (Thurow, 1991:34; Craig, 1991:115; Glouchevitch, 1992:72-75). Una razón importante de todo esto es que, a diferencia de los bancos japoneses y estadounidenses, los alemanes carecen de limitación en la cantidad de acciones de otras corporaciones que pueden tener en propiedad, además de que también pueden actuar directamente como agentes de bolsa para controlar más acciones (Glouchevitch, 1992:75).

Podemos centrarnos en uno de los bancos más importantes de los noventa, el Deutsche Bank. Por citar algunos ejemplos de corporaciones poderosas, el Deutsche Bank posee el

TABLA 11.8
EJEMPLOS DE LOS KEIRETSUS DE LA BANCA ALEMANA

Deutsche Bank (% de acciones en propiedad del banco)	
Allianz (10%)	Klockner, Humbold, Deutz (41%)
Munich Re (25%)	Linde (10%)
Daimler-Benz (25%)	Munchener Ruck (10%)
Karstadt (10%)	Sudzucker (17%)
Philipp Holzmann (26%)	Hapag-Lloyd (10%)
Dresdner Bank	
Allianz (10%)	Verba (5%)
Bilfinger & Berger (25%)	BMW (5%)
Hapag-Lloyd (10%)	Munchener Ruck (10%)

Fuente: Datos procedentes de Liedtke (1994).

25 por 100 de las acciones de Daimler-Benz, el 10 por 100 de la aseguradora más importante (Allianz), el 10 por 100 de otra aseguradora importante (Munich Re), el 10 por 100 de los almacenes más importantes de Alemania (Karstadt), cerca del 26 por ciento de la constructora alemana más importante (Philipp Holzmann), entre otras, y sólo unas pocas figuran en la Tabla 11.8 (Liedtke, 1994). Los directivos del Deutsche Bank pueden encontrarse también entre los miembros de los consejos de administración en más de 150 grandes corporaciones de Alemania (Glouchevitch, 1992:73).

Hay otra marcada diferencia entre la estructura corporativa alemana cuando se la compara con la japonesa y la estadounidense: el gobierno alemán también posee porcentajes elevados de acciones en las grandes corporaciones. En Alemania tanto el gobierno federal como el de las regiones (los *Länder*) mantienen porcentajes significativos de acciones de las grandes corporaciones. En total, el gobierno alemán posee cerca del 7 por 100 del total de las acciones de las grandes empresas del país (Garten, 1992:113), aunque en muchos casos la cantidad que posee en ciertas corporaciones es considerablemente mayor. Por ejemplo, el gobierno central posee el 52 por 100 de una gran compañía aérea, Lufthansa, y una elevada proporción de acciones de Bundesbahn (ferrocarriles) y de Telekom (la red telefónica nacional, aunque el Estado pondrá pronto a la venta estas acciones). Por poner otro ejemplo, una de las regiones alemanas, la Baja Sajonia, posee el 20 por 100 de Volkswagen. En conjunto, el gobierno alemán posee directamente más acciones corporativas que el de cualquier otra nación industrial de hoy (Thurow, 1992:36).

La elite burocrática y política

De los niveles altos del poder y la estratificación social, es en la elite burocrática donde encontramos más semejanzas entre Japón y Alemania. Aunque hoy muestran importantes diferencias que debemos analizar, ya dijimos que Japón recurrió especialmente al Estado y a la estructura de la elite burocrática alemanes como modelos para su propio desarrollo a principios del periodo Meiji (Dietrich, 1991:273).

Ya a finales del siglo XIX se había aceptado en Alemania que era el Estado el que tenía que dirigir la economía, e incluso que en algunos casos debía poseer y controlar las corpora-

ciones para impulsar el desarrollo económico (Bendix, 1978:413). Al igual que sucedió con la restauración Meiji de finales del siglo XIX, desde mediados del siglo XIX Alemania experimentó algo similar a una revolución desde arriba, en la que sectores de las elites presionaban para introducir cambios básicos orientados a que Alemania alcanzara a las potencias dominantes de Europa (Spohn y Bodemann, 1989:76).

Aunque a Bismarck se le suele describir como el «padre de la burocracia alemana», la burocracia ya se había desarrollado anteriormente: es Federico Guillermo I, que reinó desde 1713 hasta 1740, quien merece ser descrito como el «padre de la burocracia alemana» (Dietrich, 1991:274-278). En aquella época la mayoría de las elites burocráticas procedía de la clase alta de los junker, pero ya entonces esas personas tenían que estar preparadas y capacitadas para conseguir esas posiciones. Probablemente en ningún otro país de Europa la elite burocrática es tan respetada y tiene tanto estatus como en Alemania (Smith, 1984; Dahrendorf, 1979). Y también igual que en Japón, la elite burocrática alemana sobrevivió a la Segunda Guerra Mundial mucho mejor que las elites corporativa y política.

La mayor diferencia entre la elite burocrática alemana y la japonesa atañe a la división entre el gobierno federal y el regional, a la que nos referimos al principio del capítulo. Aunque hay puestos importantes de la elite burocrática en ambos gobiernos, es en el nivel federal donde se desarrolla la mayoría de las políticas centrales, mientras que la dirección real de la economía y la sociedad corresponde al nivel regional (los *Länder*) (Mayntz, 1984).

En el nivel federal, en cada uno de los principales ministerios gubernamentales hay sólo un nombramiento político importante (como en Japón); el resto son funcionarios civiles de carrera. A principios de los años noventa había treinta ministerios federales importantes con alrededor de 20.000 funcionarios públicos. Hay cerca de 5.000 funcionarios superiores a los que se considera la «alta burocracia» y de los que sólo 134 se sitúan en el nivel más alto (Dietrich, 1991:278-282). Estas elites burocráticas han ido a las mejores universidades de Alemania y, aunque sólo el 15 por 100 de alemanes tiene estudios universitarios, lo que resulta increíble para los estadounidenses es que cerca del *50 por 100 de todos los licenciados universitarios* de Alemania empiezan y terminan su carrera profesional en puestos públicos, no sin antes aprobar un difícil examen para ingresar en la carrera administrativa (Conradt, 1978:167).

Aparte de estas similitudes, existen diferencias importantes entre las elites políticas de Japón y de Alemania. Como ya señalamos antes, Hitler ilegalizó los partidos políticos y ello contribuyó en buena medida a que regresaran con fuerza después de la Segunda Guerra Mundial (Dietrich, 1991:282). En realidad los políticos alemanes se ocupan bastante del gobierno y del establecimiento de las políticas, a diferencia de sus homólogos japoneses. Por lo tanto, constituyen un contrapeso a la elite burocrática y deben cooperar y comprometerse para dirigir el Estado alemán en mayor medida que en Japón.

La unidad de la elite

Aquí volvemos a encontrar cierta diferencia con Japón: la elite alemana está menos unida y menos interrelacionada. Pero ningún grupo de elites de las sociedades industriales modernas se aproxima al nivel de unidad, organización y solapamiento de las elites de Japón. Apenas hay lo que hemos llamado *amakudari:* las elites burocráticas alemanas suelen mantenerse en sus puestos públicos hasta que se jubilan —y en vez de cambiarse a puestos en las corporaciones o dedicarse a la política, como sucede en Japón, se jubilan realmente—. Hay bastantes antiguos burócratas en el parlamento alemán (el Bundestag), pero casi todos son burócratas de nivel bajo (Dietrich, 1991:280-282).

Las elites corporativas tampoco cambian en la otra dirección, es decir, tampoco dejan la empresa para ocupar altos puestos burocráticos en la administración, como ocurre en Esta-

dos Unidos (cerca de 3.000 cada vez que cambia el presidente). Como ya dijimos, «el ascenso de nivel funcionarial se produce normalmente de abajo a arriba desde el peldaño más bajo de la escala funcionarial. Por medio de la promoción, que depende mucho de la antigüedad, los burócratas ascienden de nivel. La incorporación lateral a los rangos intermedios o la promoción de un nivel a otro muy superior o inferior no es frecuente» (Dietrich, 1991:280).

Sin embargo, en la medida en que hay unidad en la elite de Alemania, ésta procede fundamentalmente de las experiencias comunes de socialización en algunas de las universidades alemanas más destacadas. Como escribe Dahrendorf (1979:225): «Las facultades de derecho de las universidades alemanas realizan la misma función para la sociedad alemana que los colegios privados para la inglesa y las *grandes écoles* para la francesa. Las elites se forman en ellas». Pero ya dijimos que no sólo es importante el trabajo académico. «Las actividades de los estudiantes y los grupos políticos, junto a una agenda social intensa, son parte importante de la vida en la universidad. En las facultades de derecho de las universidades de Alemania no sólo se educa a la elite futura, sino que también se la socializa» (Dietrich, 1991:280).

Aunque la unidad de la elite es menor en Alemania que en Japón, no se sigue de ello que el sector público y las corporaciones estén siempre en constante oposición. Antes bien, hay más organización y cooperación, más directrices públicas y más planificación económica en la alianza entre el Estado y las corporaciones en Alemania que en Estados Unidos. Habermas (1974 y 1984) llama a este sistema «capitalismo liberal corporativo» mientras que otros usan el término más simple «sistema corporativo» (Dietrich, 1991: 277). Pero hay otro nivel de cooperación y planificación mutua en la sociedad alemana de después de la guerra que destaca frente al sistema de poder y estratificación social de Estados Unidos. Como ya hemos dicho, debido a las leyes laborales alemanas, las acciones que puede tener un individuo o un banco en una corporación determinada no necesariamente proporcionan mucho poder en Alemania. Procedamos a estudiar este asunto.

LOS TRABAJADORES ALEMANES Y LAS LEYES DE COGESTIÓN

Después de la descripción que acabamos de hacer de las elites corporativas alemanas y de su estructura corporativa, similar a los *keiretsu,* centrada alrededor de los grandes bancos, uno podría suponer que los trabajadores alemanes apenas influyen en ese sistema. Sin embargo, a diferencia de lo que ocurre en Estados Unidos, esta suposición no puede estar más lejos de la verdad. ¿Cómo podríamos explicar, si no, el cuantioso seguro de desempleo o los datos de la baja desigualdad de Alemania? Hay que recordar ahora que Alemania tiene uno de los niveles más bajos de desigualdad de la renta de todas las naciones industriales. Por ejemplo, la proporción entre el sueldo de un obrero de fábrica típico y un director general típico es de 11 a 1 en Japón y de 10 a 1 en Alemania, mientras que en Estados Unidos llega a ser la más marcada, de 25 a 1 [2]. En una investigación que compara Alemania, Japón, Canadá, Italia, Francia, Inglaterra y Estados Unidos, Alemania es el país que tiene la mayor renta promedio para un obrero de fábrica, Japón el tercero y Estados Unidos e Inglaterra los últimos, con los ingresos más bajos. En cuanto a los ingresos de los directores generales, los más altos los tiene Estados Unidos, mientras que en Alemania y Japón reciben la mitad que los directivos estadounidenses.

Mientras que Alemania y Japón se asemejan bastante en la renta comparativamente baja de sus directores generales y en los ingresos relativamente altos de sus trabajadores típicos, los dos países apenas coinciden en otros datos: mientras que los empleados alemanes son de los que menos horas de trabajo hacen al año (solo superados por los suecos), los empleados japoneses son de los que más (sólo superados por los estadounidenses), tal como puede apreciarse en la Tabla 11.9.

TABLA 11.9
COMPARACIÓN ENTRE HORAS ANUALES TRABAJADAS, 1998

País	Promedio de horas trabajadas
Estados Unidos	1966
Japón	1898
Australia	1861
Nueva Zelanda	1825
España	1821
Canadá	1777
Inglaterra	1737
Francia	1634
Suiza	1579
Alemania	1562
Suecia	1551

Fuente: OCDE (1966); Mishel, Bernstein y Schmitt (2001:400).

La cuestión es que los trabajadores alemanes apenas tienen parangón por lo que respecta a sus sueldos y otros beneficios, a la cantidad de horas de trabajo y a la protección pública, entre otras muchas condiciones que suscitarían la envidia de otros trabajadores del mundo. Dicho crudamente, las elites ricas y corporativas de Alemania no decidieron de repente tratar mejor a los trabajadores sólo porque sus miembros fuesen «buenos chicos». Nuestra siguiente tarea será proporcionar una explicación de por qué los trabajadores alemanes son la envidia de la mayoría de los trabajadores del mundo, y debemos comenzar con una breve historia de la Ley Constitucional del Trabajo y de las «leyes de cogestión» y de otros medios de influencia en las condiciones laborales de Alemania.

Una historia de las leyes laborales alemanas

Mientras investigábamos en 1992 y 1993 las relaciones entre directivos japoneses y empleados alemanes en las corporaciones japonesas establecidas en Alemania, pedimos a los directores alemanes de recursos humanos que explicaran algunos de los problemas que entrañaba su trabajo en una corporación japonesa. En lo que constituye una respuesta muy común, uno de nuestros informantes declaró que «los directivos japoneses creen que el puesto de director de recursos humanos no es una posición tan compleja». Dijo también que en Alemania el trabajo de jefe de personal implica mucho más que la contratación y el despido de empleados, y sobre todo negociaciones continuas y complejas con los empleados sobre casi cualquier asunto (Kerbo, Wittenhagen y Nakao, 1994a y b; Lincoln, Kerbo y Wittenhagen, 1995). A los trabajadores alemanes no se les indica simplemente las políticas que deben seguir. En efecto, debido a las leyes laborales, puede decirse que los trabajadores alemanes tienen más derecho a influir en lo que ocurre en el lugar de trabajo, y a menudo en la empresa en general, que los trabajadores de cualquier otro país del mundo (véase Thelen, 1991; Turner, 1991). Estas leyes laborales se aplican en todas las corporaciones que operan en Alemania, sean alemanas, estadounidenses, rusas o japonesas.

El término **sistema dual** se utiliza para describir la forma de representación laboral en Alemania que se ha desarrollado desde la Segunda Guerra Mundial. Este sistema dual implica: 1) representación obligatoria por ley de los trabajadores en el consejo de administración

de la empresa, y representación en el nivel de la fábrica mediante «consejos de trabajo»; y 2) la presencia continua de sindicatos poderosos que representan a los trabajadores en cuestiones más generales y colectivas por encima del nivel de la fábrica.

Tras ser destruidos por Hitler, los sindicatos regresaron con fuerza poco después de la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, hasta 1952 no se aprobaron unas leyes laborales que, promovidas en 1848, dan a los trabajadores numerosos derechos y una representación específica en cada empresa (excepto en las más pequeñas) por medio de los representantes de los trabajadores en los consejos de administración y de los consejos de trabajo elegidos por los empleados de la empresa (Hoffmeister y Tubach, 1991:180). Temiendo las consecuencias del aumento de influencia de los sindicatos tras la Segunda Guerra Mundial, el gobierno conservador alemán de aquel momento trató de debilitar a los sindicatos estableciendo unas leyes que se creía que aislarían a los representantes sindicales en las corporaciones, creando algo semejante a «sindicatos de empresa». Sin embargo, la idea fracasó cuando se vio que la influencia y el apoyo a los trabajadores de los sindicatos no disminuyeron: los consejos de trabajo y los representantes en los consejos de administración de cada corporación aprendieron a cooperar para así influir desde dos frentes, desde dentro y desde fuera de cada empresa (Thelen, 1991). El gobierno más progresista de los años setenta amplió estas leyes laborales y estableció las **leyes de cogestión** en 1972, que proporcionan a los trabajadores más derechos de cogestión y más influencia en lo que ocurre en el lugar de trabajo.

Se suele decir que en Alemania la influencia sindical es más legalista o formalizada que en otras naciones industriales, e incluso que en países europeos como Suecia y Austria, que destacan por tener sindicatos poderosos. De hecho, comparada con otras naciones europeas, Alemania presenta una tasa baja de sindicación; pero esto es engañoso. Puede decirse que, a pesar de esta baja tasa, los trabajadores tienen más influencia porque: 1) las relaciones entre los consejos de trabajo y los sindicatos son más importantes que el número de trabajadores que realmente pertenecen a un sindicato en una empresa; y 2) los derechos de los trabajadores están fijados en las leyes y no dependen del tipo de gobierno que en cada momento esté en el poder. Así, se ha desarrollado una división del trabajo entre los líderes sindicales y los consejos de trabajo: los sindicatos se ocupan de los sueldos y otros acuerdos generales que afectan a los trabajadores —con frecuencia mediante la acción política y la amenaza de huelga—, mientras que los consejos de trabajo se ocupan de asegurarse de que esos acuerdos generales y los derechos laborales se respeten en cada fábrica.

Algunos ejemplos de los derechos que confieren las leyes de cogestión a los trabajadores pueden sorprender al lector estadounidense ya que la situación alemana es totalmente diferente a la de este país. De acuerdo con las leyes de 1972 los trabajadores deben recibir información detallada sobre todos los asuntos que les afecten a ellos y a toda la empresa; los consejos deben ser consultados sobre cualquier cambio de política que afecte a cuestiones laborales como la jornada laboral, las horas extraordinarias, los minutos de descanso en el trabajo, las vacaciones, el sistema salarial de la fábrica, la introducción de nueva tecnología, y otros cambios del entorno laboral como la contratación, la transferencia, la reclasificación o el despido de trabajadores. Así, los directivos de la corporación «deben asegurarse (con carácter previo) de que disfrutan del consentimiento del consejo de empresa sobre una serie de decisiones relativas al personal que afectan a los trabajadores individuales, entre ellas los nombramientos, las clasificaciones y reclasificaciones, y las transferencias [párrafo 99 de la Ley Constitucional Laboral]» (Thelen, 1991:101). Después de consultar este tipo de cuestiones al consejo de empresa, los directivos a veces pueden oponerse al voto de este consejo; pero hacerlo lleva mucho tiempo debido a los numerosos derechos de los trabajadores para iniciar un proceso legal.

Para aclarar este punto, podemos mostrar unos cuantos detalles relativos a la influencia de los consejos de trabajo que entresacamos de las propias Leyes de Cogestión (Ministerio Federal Alemán de Trabajo y Asuntos Sociales, 1991:18-19):

> [Los consejos de trabajo tienen] un derecho genuino a la cogestión en una serie de asuntos como: las horas de trabajo, la reducción de la jornada laboral, la introducción y el uso de recursos técnicos diseñados para controlar el comportamiento o el rendimiento laboral de los trabajadores, la asignación o evacuación de un alojamiento propiedad de la empresa, el establecimiento de bonificaciones, primas y remuneraciones relativas al rendimiento laboral.
> Los consejos de trabajo tienen el derecho de participación y cogestión en asuntos concernientes a la estructuración, la organización y el diseño de las tareas, el funcionamiento y el entorno laborales, a la planificación de la mano de obra y a la formación en el puesto de trabajo.
> Para el reclutamiento, la clasificación, la reclasificación y la transferencia, el empresario debe obtener el consentimiento del consejo de empresa. Si el consejo de empresa se opone a dar su consentimiento, éste sólo puede ser sustituido por una sentencia judicial.
> Los despidos sólo son válidos si el consejo de empresa ha sido consultado previamente. El consejo de empresa se puede oponer a un despido con el efecto de que el empresario debe mantener al empleado en su puesto de trabajo hasta que haya una sentencia judicial.
> El consejo de empresa tiene el derecho a ser informado sobre un elevado número de asuntos. Además, el comité de finanzas, que debe existir en toda empresa con más de 100 empleados, y cuyos miembros son nombrados por el consejo de empresa, tiene derecho a ser informado y a ser escuchado en cuestiones financieras.
> En el caso de cambios, como la reducción de las operaciones, el cierre y la transferencia de un negocio, el consejo de empresa puede requerir la preparación de un plan de compensación social con el fin de amortiguar los perjuicios económicos sufridos por los empleados.

Finalmente, debemos subrayar que, de acuerdo con la Ley de Cogestión de 1976, las grandes corporaciones alemanas han de tener una representación paritaria de trabajadores en el «consejo de supervisión». El consejo de supervisión alemán es similar a la representación de los accionistas de la empresa en una corporación estadounidense. Estas personas tienen autoridad legal sobre los directivos corporativos, y pueden fijar sus salarios y despedir a los directivos que no rindan lo esperado. Pero a diferencia de lo que ocurre en Estados Unidos, bajo las leyes alemanas los trabajadores de una corporación tienen los mismos derechos, protección legal y, por lo tanto, autoridad que los accionistas. Esto explica por qué el control accionarial en una corporación alemana no proporciona tanto poder como en los Estados Unidos o Japón. En las grandes corporaciones alemanas tiene que existir por ley un consejo de supervisión formado por diez representantes de los empleados y diez representantes de los accionistas (véase Markovits, 1986:56). Además, entre los diez representantes de los empleados debe haber al menos siete miembros de la plantilla, de los que uno debe ser un asalariado, otro un empleado de cuello blanco, otro un directivo, y tres representantes sindicales de la fábrica.

Debido al mayor número de horas de trabajo y al sueldo más bajo de los trabajadores estadounidenses y de otros países, parecería que los trabajadores alemanes no son competitivos. Y como ya señalamos al principio del presente capítulo, a los directivos corporativos alemanes les preocupa la intensificación de la competencia estadounidense con sus bajos salarios.

Pero la situación es más compleja que lo que sugiere la comparación simple de salarios y beneficios. De otro modo la economía alemana no sería la más fuerte de Europa, la tercera más importante del mundo y un poderoso competidor de los Estados Unidos y Japón. Puesto que todo esto es importante para entender la competencia económica mundial y la posición y el nivel de vida de los trabajadores, y debido a que en Estados Unidos se sabe poco de este asunto, procedamos a un análisis breve de los beneficios que proporciona el sistema dual para las corporaciones alemanas y la economía alemana en general.

El poder de los sindicatos y los beneficios de las leyes de cogestión

Cuando los directivos empresariales japoneses, británicos y estadounidenses se topan con las leyes laborales alemanas, con los derechos legales y los costes laborales que implican, suelen creer que son perjudiciales para la empresa y se preguntan cómo las corporaciones alemanas pueden sobrevivir. Pero, desde luego, las empresas alemanas sobreviven y hay constancia de que las leyes laborales, los sindicatos y los consejos de trabajo aumentan la competitividad de las empresas alemanas. Las entrevistas a directivos de las principales corporaciones alemanas revelan que ellos también creen que las leyes de cogestión impulsan sus negocios (Wever, 1993; Thelen, 1992; Kerbo y Strasser, 2000: Capítulo 4).

Para entender uno de los principales beneficios de los consejos de trabajo y los sindicatos fuertes en Alemania, hay que empezar por reconocer la orientación individualista de los trabajadores de las naciones industriales occidentales. Los métodos occidentales empleados en la educación de los niños y la cultura occidental en general nunca permitirán la tendencia hacia la identificación con la empresa y el grado de cooperación con el grupo que existe en países asiáticos como Japón (Pye, 1985). Pero si una civilización o una empresa quiere sobrevivir, los miembros de esa civilización o los trabajadores no pueden centrarse sólo en sus intereses individuales sin atender a las necesidades del grupo. Aunque algunas de sus ideas no son acertadas, en 1930 Sigmund Freud esbozó este dilema de las sociedades humanas en una de sus obras más importantes, *El malestar en la cultura.* Es necesario utilizar medios de organización y alcanzar compromisos entre intereses opuestos. Los primeros sociólogos alemanes, como Georg Simmel (1905/1955), y sociólogos posteriores, como Coser (1956, 1967), esbozaron también principios similares de las sociedades humanas en su análisis de los intereses opuestos. Estos sociólogos han mostrado que los conflictos de grupo, si se controlan y organizan de modo adecuado, pueden resultar beneficiosos para las dos partes del conflicto.

Por ejemplo, hace mucho tiempo que se ha señalado que un adversario organizado es preferible a un oponente desorganizado. Frente a un adversario desorganizado las soluciones al conflicto o el compromiso son casi imposibles. Pero con un adversario organizado se puede negociar y alcanzar compromisos. Y, lo que es más importante, si se logra un acuerdo con un adversario organizado, sus líderes serán capaces de conseguir que sus miembros se mantengan en su misma postura.

Los estudios recientes sobre los directivos de las corporaciones alemanas y sus actitudes hacia los poderosos sindicatos y hacia los consejos de trabajo sugieren que muchos de ellos han leído a Simmel o, lo que resulta más probable, han descubierto el principio universal que esbozó Simmel. Como dijo un representante de la Asociación de Empresarios Alemanes (Thelen, 1991:34-35):

> En cuanto hay grupos divididos en la fábrica reina el desasosiego para todos. Es preferible tratar con un solo sindicato, con un consejo de empresa unido. Un oponente único y unido es más seguro y digno de confianza *[verslässlich];* la existencia de más de una facción fomenta la competición entre ellas y cada una intenta superar a la otra. Es preferible tratar con un solo sindicato fuerte y digno de confianza.

A pesar del gran individualismo de los trabajadores occidentales, es también beneficioso y posible obtener la identificación del trabajador con la empresa, con sus necesidades a largo plazo y su supervivencia. Pero esa identificación y cooperación de los trabajadores en las naciones occidentales suele conseguirse reconociendo el individualismo antes que intentando eliminarlo.

Esto contrasta con los efectos persistentes de filosofías como el confucianismo en muchas naciones asiáticas, incluida Japón. En estos países los subordinados suelen someterse a las autoridades a cambio de protección y recompensas (Pye, 1985). En nuestro Occidente más

individualista los subordinados suelen exigir derechos e influencia en las decisiones de las autoridades con el fin de asegurarse beneficios y protección. Esto no equivale a decir que los subordinados asiáticos respondan con pasividad y no se rebelen ante una violación de sus expectativas: desde luego que se han rebelado a lo largo de su historia, sobre todo en Japón. Pero la cuestión es que la aproximación de los subordinados a las autoridades es diferente, como también lo son los modos de asegurarse los beneficios esperados.

Las leyes de cogestión alemanas no podrían derivarse del confucianismo al que hemos hecho referencia antes: los empleados alemanes, ciertamente, no desean depender del paternalismo de los directivos corporativos. Pero al proporcionar a los trabajadores derecho e influencia en cuestiones que afectan a su trabajo consiguen la cooperación. Cuando los empleados participan en el proceso de toma de decisiones, sienten más confianza y seguridad de que se están protegiendo sus intereses, y más lealtad hacia la empresa, algo que guarda relación con la rentabilidad y la supervivencia de la propia empresa, de modo muy similar a los trabajadores japoneses empleados en las mayores corporaciones japonesas [3].

Debido al trato que recibieron los trabajadores en el pasado y a la desconfianza entre directivos y trabajadores en Estados Unidos, en este país encontramos una actitud de «juego de suma cero», es decir, lo que gana una parte lo pierde invariablemente la otra, en lugar de pensar que ambas partes pueden salir ganando. Por otra parte, en nuestra visita a las centrales sindicales de Alemania, vimos y escuchamos muchas cosas que sugieren un rechazo de este «juego de suma cero» [4].

CONCLUSIÓN

Algunas personas han proclamado que en Alemania la «Ley Constitucional Laboral de 1952 ha eliminado virtualmente la lucha de clases» (véase Hoffmeister y Tubach, 1992:107). Todo lo que hemos estudiado a lo largo del libro nos hace ser escépticos ante esta afirmación. Por supuesto que el conflicto de clases sigue produciéndose en Alemania, aunque claramente de una forma distinta al de Estados Unidos y Japón. Las leyes laborales de la Alemania de después de la Segunda Guerra Mundial no eliminaron el conflicto de clases; antes bien, dieron a los que no eran miembros de las elites más influencia en la economía política que en cualquier otro país del mundo. Por lo tanto, podemos aceptar la descripción de que en Alemania hay, en mayor medida que en otros países, un «pacto social» cuando describimos las relaciones de clase (véase Spohn y Bodemann, 1989:74). También podríamos aceptar la descripción de que Alemania tiene un «capitalismo con rostro humano» (Glouchevitch, 1992:73).

Sin embargo, nada de esto sugiere que los trabajadores alemanes controlen la economía o que nunca se sientan amenazados por los cambios futuros de la economía y la política. De hecho, están bastante preocupados: en las entrevistas que realizamos entre 1992 y 1993 a los líderes sindicales alemanes, incluidos los del poderoso Sindicato IG Metall, percibimos mucha preocupación por el futuro (Kerbo, Wittenhagen y Nakao, 1994a, y 1994b). Uno de los asuntos que más preocupan es la presión que ejercen países con bajos salarios como Estados Unidos, México, España, etc. sobre las empresas alemanas. Los trabajadores alemanes son poderosos y están protegidos en su país, pero ¿pueden impedir que las empresas alemanas se trasladen a países como Estados Unidos y México? El gobierno conservador del canciller Kohl recortó los seguros de desempleo y las ayudas públicas «para hacer que Alemania fuese más competitiva» de acuerdo con las ideas de la política económica de Reagan aplicada en Estados Unidos e Inglaterra. A estos recortes y amenazas a los derechos laborales alemanes se debió en parte que Kohl perdiera en las elecciones nacionales de 1998 y las ganara, en cambio, un gobierno de coalición entre socialdemócratas y verdes que anuló los recortes en bienestar del gobierno de Kohl.

Como señalamos en el primer capítulo y en muchos otros lugares de este libro, el aumento de la competitividad económica mundial tras la guerra fría influirá en los sistemas de estratificación de cada nación y en la posición de los trabajadores de todo el mundo. Por lo tanto, los trabajadores alemanes temen que su eficiencia, sus capacidades y su dedicación a la empresa, que contribuyeron a lograr el «milagro económico alemán», puedan no ser suficientes para mantener su competitividad en una economía mundial con países como los Estados Unidos, que están recortando los salarios, las ayudas públicas y el número de trabajadores. Esto equivale a preguntarnos si la empresa ficticia que describimos al principio de este capítulo, Hintzmann AG, se apartará cada vez más en el futuro de lo que son las típicas empresas alemanas a medida que aumenten las amenazas a las leyes de cogestión en las próximas décadas. Como dijimos al principio de este libro, este tipo de cuestiones son muy importantes para el futuro de los sistemas de estratificación social en las siguientes décadas.

RESUMEN

Con la tercera economía más fuerte del mundo y siendo una sociedad industrial avanzada en Europa, Alemania nos proporciona otra prueba de las semejanzas y diferencias de los sistemas sociales de estratificación en las sociedades industriales capitalistas modernas. Encontramos muchas similitudes con el sistema de estratificación social de Estados Unidos; pero también muchas e importantes diferencias, más de las que supone la mayoría de los estadounidenses. Entre las peculiaridades más importantes de Alemania figuran su bajo grado de desigualdad y el poder de los sindicatos y la clase trabajadora, aunque la posición de las mujeres y las minorías sigue siendo inferior en Alemania que en Estados Unidos. Tras la Segunda Guerra Mundial los sindicatos, ilegalizados por Hitler, regresaron con fuerza y se aprobaron nuevas leyes laborales. Estas leyes laborales confieren a los empleados lo que se ha venido a llamar en las corporaciones alemanas «cogestión», a través de su masiva representación en los consejos de administración y los consejos de trabajo elegidos por los empleados de las empresas o de los órganos gubernamentales. A estas leyes laborales y al poder de los sindicatos en Alemania hay que añadir su amplio Estado del Bienestar, que genera un grado relativamente bajo de desigualdad y pobreza.

NOTAS

1. Buena parte de la información sobre las familias capitalistas acaudaladas de Alemania, actuales y anteriores a la Segunda Guerra Mundial, nos la han proporcionado amablemente los profesores Leonard Broom y William L. Shay de su investigación sobre las familias capitalistas ricas de Alemania (Broom y Shay, 1992).
2. Los datos proceden de fuentes gubernamentales y han sido recogidos por el Subcomité del Senado de EE. UU. para la Vigilancia de la Gestión del Gobierno en 1991; véase *Los Angeles Times,* 7 de febrero de 1992.
3. Una investigación continua de cuatro años de duración sobre las actitudes de los directivos corporativos alemanes hacia las leyes de cogestión y los consejos de trabajo ha revelado que la mayoría de ellos apoyaba estas leyes y consejos y coincidían en que sus empresas eran mejores debido a esas medidas (Wever, 1993). Por ejemplo, la mayoría de los directivos de este estudio coincidía en que los consejos de trabajo: 1) son más prácticos y resulta más fácil el trato con ellos que con los sindicatos fuertemente ideológicos del pasado; 2) suelen reducir la tensión entre los trabajadores y la dirección; 3) suelen lograr la conformidad de los trabajadores; y 4) son muy útiles para los momentos de cambio,

sobre todo porque ayudan a los trabajadores a comprender la necesidad del cambio para proteger los beneficios y los empleos. La mayoría de esos directivos declararon también que estaban orgullosos de su sistema de relaciones laborales entre los trabajadores y la dirección, especialmente frente al que existe en los Estados Unidos.

De acuerdo con uno de los economistas estadounidenses más respetados (Thurow, 1991), es, en parte, la ausencia de esa cogestión y la falta de reconocimiento de los intereses comunes de los trabajadores y los directivos en las corporaciones estadounidenses y británicas lo que ha contribuido al relativo declive de estos dos países. Véase también Bluestone (1988); Harrison y Bluestone (1988).

4. Nuestras impresiones cuando nos reunimos con un consejo de empresa y con agentes sindicales en la zona industrial de Düsseldorf apoyan las observaciones anteriores de otros (Kerbo, Wittenhagen, y Nakao, 1994a, y 1994b). Era evidente la sensación de intereses mutuos entre trabajadores y directivos que suele faltar en las relaciones laborales más conflictivas en los Estados Unidos. Por ejemplo, en muchas oficinas había un cartel que mostraba un árbol cuyo tronco representaba a la empresa, y las ramas, a los trabajadores, lo que sugiere a los trabajadores que no deben separarse del tronco so pena de morir.

Por lo que respecta a la dirección, un científico social que ha entrevistado a líderes sindicales, comités de empresa y a directivos corporativos de muchas empresas alemanas se expresa de este modo: «Los empleadores, incapaces de ignorar o derrotar a los jefes sindicales, se ven obligados a considerar las consecuencias económicas de sus decisiones laborales [es decir, los efectos en los puestos de trabajo y salarios de los empleados]. Los comités de empresa, por su parte, comparten la preocupación y el interés de la dirección en la viabilidad a largo plazo de la empresa y adaptan sus estrategias para acomodarse tanto a las demandas de sus representantes como a las exigencias del mercado» (Thelen, 1991: 122-123).

12

ESTRATIFICACIÓN MUNDIAL Y GLOBALIZACIÓN: LOS POBRES DE LA TIERRA

CONTENIDO DEL CAPÍTULO

¿HASTA QUÉ PUNTO SE HA EXTENDIDO LA POBREZA MUNDIAL? 360
EL SISTEMA MUNDIAL Y EL DESARROLLO ECONÓMICO EN LAS NACIONES PERIFÉRICAS: POR QUÉ ALGUNOS POBRES DEL MUNDO SIGUEN SIENDO POBRES 367
LAS CORPORACIONES MUNDIALES PUEDEN SER PERJUDICIALES: ALGUNAS EVIDENCIAS 371
EFECTOS DEL SISTEMA MUNDIAL EN LOS SISTEMAS DE ESTRATIFICACIÓN NO CÉNTRICOS 374
LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS NACIONES DEL ESTE Y EL SUDESTE ASIÁTICO: «EXCEPCIONES» AL «MILAGRO ECONÓMICO ASIÁTICO» 381
TRADICIONES ASIÁTICAS Y FORMAS DE ORGANIZACIÓN SOCIAL: ALGUNOS ASPECTOS COMUNES 383
EL CASO DE TAILANDIA 387
EL SISTEMA DE ESTRATIFICACIÓN MUNDIAL: CONCLUSIÓN Y PERSPECTIVA DE FUTURO 394
INMIGRACIÓN GLOBAL: UNA VISIÓN COMPARADA DE LAS NUEVAS DIMENSIONES DE LOS CONFLICTOS MUNDIALES ÉTNICOS Y RACIALES 396
RESUMEN 403

La barriada más grande y calamitosa de Bangkok, Klong Toey, con cerca de 100.000 pobres apiñados en un solo vecindario, es poca cosa comparada con los tugurios de «primera categoría» de muchos otros países del planeta. Por ejemplo, se considera que la barriada de Bombay-Dharavi en India, cuyos habitantes están mucho más desesperados que la mayoría de los que viven en barriadas como Klong Toey, es la más grande del mundo. Se estima que el 58 por 100 de los 6,7 millones de residentes de Bombay, India, viven en barriadas como Dharavi, que tiene una población que puede rondar el millón de habitantes. Luego hay una barriada en Filipinas ubicada dentro del descomunal vertedero de basura de Manila. Miles de personas viven allí e intentan ganarse la vida rebuscando en la basura algo que vender. De vez en cuando, como ocurrió en el verano de 2000, se incendian zonas del vertedero, con un saldo de cientos de víctimas mortales y muchos más heridos. También existe, por ejemplo, la famosa barriada Kibera, en Nairobi, utilizada por todos los líderes mundiales para demostrar hasta qué punto pueden empeorar las cosas. Aunque, tras caminar por la barriada Klong Toey de Tailandia, es difícil imaginar que Kibera es mucho peor, los habitantes de esta última están más desesperados, tienen menos opciones en la vida y no reciben prácticamente ninguna ayuda procedente del gobierno nacional de su país.

En mucha mayor medida que Klong Toey, barriadas como Dharavi se caracterizan por su alto grado de delincuencia y son peligrosas no sólo por los delitos, sino también por sus condiciones sumamente antihigiénicas: por ejemplo, sólo hay un baño por cada ochocientas personas en la barriada de Dharavi. Tan tenue es la vida de miles de millones de pobres de este mundo que el Banco Mundial ha estimado que en los próximos meses morirán de hambre 40.000 niños en los países pobres debido al impacto en la economía mundial de los ataques terroristas del 11 de Septiembre contra Estados Unidos. (Para comentarios e información directa sobre este asunto, véase *International Herald Tribune,* 12 de febrero de 2002, 12 de diciembre de 2001, 1 de octubre de 2001.)

Otra manera de considerar la condición desesperada de casi la mitad de la población del mundo es contemplar la existencia de las ahora bien conocidas «fábricas de sudor» *[sweatshops]* en todo el mundo. Pero no sólo se trata de que estos talleres existen, con salarios en ocasiones inferiores a un dólar al día y donde se trabaja de 10 a 12 horas diarias en entornos sumamente insanos. Más preocupante aún es que, como casi la mitad de la población mundial vive diariamente con menos de lo que se puede comprar con dos dólares en Estados Unidos, *conseguir un trabajo en estas fábricas de sudor ¡constituye un importante paso adelante para cientos de millones de personas de este mundo!* Los padres estadounidenses de clase media y trabajadora esperan que sus hijos entren en una buena universidad y obtengan finalmente una posición profesional buena. Una cantidad tan elevada como dos mil millones de personas del mundo sueñan con que sus hijos mejoren su vida ¡logrando un trabajo en estas fábricas de sudor! (Kristof y WeDunn, 2000). Como Nicholas Kristof, periodista del *New York Times,* intentó explicar en un artículo que conmocionó a la opinión pública titulado «Escuchemos lo que ocurre en las fábricas de sudor del Tercer Mundo», no deja de ser una triste noticia sobre la desigualdad mundial que cuando los organismos internacionales logran cerrar algunos de estos talleres, la gente se muera más de hambre porque esos talleres son su única opción (*International Herald Tribune,* 26 de junio de 2002). Es ésta una realidad muy alejada y distinta de la que cualquier habitante acomodado de un país rico puede imaginar.

¿HASTA QUÉ PUNTO SE HA EXTENDIDO LA POBREZA MUNDIAL?

Hemos visto ya algunos datos al principio de esta última parte del libro sobre la estratificación mundial. Pero convendría estudiarla con un poco más de detalle. Utilizando el

nuevo índice de «paridad de poder adquisitivo» para comparar las monedas mundiales con mayor precisión, organismos como el Banco Mundial y las Naciones Unidas estiman que actualmente hay cerca de 1.300 millones de personas en el mundo que viven diariamente con menos de lo que se puede comprar con un dólar en Estados Unidos.* Esta cifra constituye casi el 20 por 100 de la población mundial. Casi un 30 por 100 más de la población mundial vive con menos de dos dólares al día (Naciones Unidas, *A Better World for All*, 2000; Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, *Overcoming Human Poverty*, 2000).

Las desigualdades de riqueza e ingresos que hemos visto no son las únicas importantes; hemos visto asimismo las desigualdades extremas en la distribución de la provisión de alimentos del mundo, por la que aproximadamente 2.000 millones de personas no tienen suficiente comida y cientos de miles se mueren de hambre. Para los millones de pobres que viven en las zonas urbanas de los países menos desarrollados, esta pobreza también significa que sólo cerca de la mitad de esas personas tienen «acceso a condiciones de vida sanas», como agua limpia y baño. Significa que un promedio de 107 de cada 1.000 niños mueren a la edad de cinco años, frente a los 6 por cada 1.000 que mueren en las naciones ricas. Significa escasa educación, de tener alguna, y que casi la mitad de la población es analfabeta. Significa que un promedio de cerca del 20 por 100 de niños en edades comprendidas entre 10 y 14 años en las naciones con baja renta necesitan trabajar largas jornadas, y en muchos de esos países, un porcentaje aún más elevado (Banco Mundial, *World Development Report, 2000/2001*, 2001: 276-285). La pobreza también significa morir antes que los habitantes de los países ricos, simplemente debido a que no hay dinero para tratamientos médicos. Uno de los peores ejemplos que lo ilustra es la propagación del sida en los países en desarrollo. Aunque aún no tiene cura, las personas infectadas con el virus del sida en los países ricos tienen una esperanza de vida razonable con un tratamiento médico. Pero en los países pobres no hay dinero; sólo en los países africanos cerca de 5.000 personas mueren diariamente de sida, hay 13,2 millones de niños huérfanos debido a esta enfermedad y se estima que dentro de 10 años la cifra de muertes por sida sólo en África superará la de víctimas de la Primera y la Segunda Guerra Mundial. Hay países africanos que experimentarán reducciones demográficas del 30 o 40 por ciento en los próximos años debido al sida. Y se estima que en países como Namibia, Zimbabwe, Swazilandia y Botswana, dentro de 10 años la esperanza de vida se reducirá de los 70 a los 30 años de edad (Organización Mundial de la Salud, 2000; *International Herald Tribune*, 6 de julio de 2000, 5 de octubre de 1999; *Los Angeles Times*, 11 de julio de 2000).

* Quizás sea útil aclarar lo que el Banco Mundial y otros organismos internacionales quieren decir con este nuevo índice de 1 dólar diario por persona. Este dólar diario se estima utilizando el índice de paridad de poder adquisitivo (PPA), es decir, la estimación parte de los bienes que se pueden comprar con un dólar al día en Estados Unidos, para luego aproximar el coste de esos mismos bienes en la moneda real de cada país. Podría ser útil usar lo que un amigo mío llama el «índice del bocadillo». Dado que en Estados Unidos con un dólar se puede comprar un bocadillo (en cualquier caso, uno barato), podemos decir que el Banco Mundial estima que 1.300 millones de personas del mundo no tienen suficiente dinero para comprar un bocadillo al día. Sin duda hay muchos factores que hacen que este dólar diario sea una estimación aproximada, como admite el Banco Mundial. Por ejemplo, mientras que en un país un bocadillo al día da a entender que una persona no tiene dinero para pagar un lugar para dormir porque se ha gastado su salario en un bocadillo, en otro país existe la tradición familiar de acoger bajo su techo a otros miembros de la familia. Así, en este último país esa persona tiene un bocadillo al día *y* un lugar para dormir. Sin embargo, parece que este indicador económico de un dólar diario nos proporciona una idea razonable de los niveles comparados de pobreza. Para más detalles, véase Banco Mundial, *World Development Report, 2000/2001*, Notas técnicas, p. 320.

TABLA 12.1
PORCENTAJE DE POBLACIÓN QUE VIVE CON MENOS DE UN DÓLAR DIARIO POR REGIONES, 1987-2015

	1987	1990	1993	1996	1998	% de cambio proyectado* 1998-2015
Este de Asia y Pacífico (sin China)	26,6	27,5	25,2	14,9	15,3	–61%
China	23,9	18,5	15,9	10,0	11,3	–63%
Latinoamérica y Caribe	15,3	16,8	15,3	15,6	15,6	–5%
Sur de Asia	44,9	44,0	42,2	42,3	40,0	–21%
África Subsahariana	46,6	47,7	49,7	48,5	46,3	+30%

Fuente: Banco Mundial, *World Development Report, 2000/2001* (2001: 23); Banco Mundial, *World Development Indicators, 2001, «World Wiew»* (2001: 4).

* Los porcentajes proyectados son los menos optimistas calculados por el Banco Mundial. Así, Asia especialmente podría experimentar reducciones mucho mayores del 60 por 100 en 2015.

Es también importante reconocer que en muchos países estos datos sobre la pobreza y la desigualdad están empeorando a medida que avanza la globalización (Naciones Unidas, *A Better World for All,* 2000; Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, *Overcoming Human Poverty,* 2000). Pero esto equivale a decir también que muchos habitantes de países de renta baja están experimentando condiciones mejores en comparación con los habitantes de otros países donde las condiciones van a peor. Estos datos menos conocidos son muy importantes, porque, como veremos más adelante, comprender por qué mejora la condición de los habitantes de algunos países pobres puede ser una clave para entender y, esperemos, poder ayudar a los habitantes de países donde las condiciones tienden a empeorar.

Como se puede apreciar en la Tabla 12.1, el porcentaje de personas que vive con menos de un dólar diario varía mucho entre las naciones menos desarrolladas, y la variación en cuanto a las perspectivas de mejora es incluso mayor. De la población que vive en el este de Asia y el Pacífico asiático (en países como China, Tailandia, Vietnam, Malasia, Indonesia y Corea del Sur), el porcentaje de personas que vive en la pobreza extrema (con menos de un dólar diario) ha disminuido mucho desde 1987, y se estima que disminuirá más del 60 por 100 en los próximos 13 años. (Sin embargo, veremos que muchos de los países en la región, como Laos, Birmania y Camboya, siguen teniendo niveles altos de pobreza extrema.)

En otras regiones, como en el sur de Asia (sobre todo India), la tasa de pobreza extrema apenas ha experimentado mejora en los últimos años, pero se espera que las condiciones mejoren. En Latinoamérica apenas ha mejorado la tasa de pobreza extrema, y no se espera que mejore en los próximos años. En el África Subsahariana se estima que la pobreza extrema empeorará mucho.

Otro modo de considerar el grado de pobreza en el mundo es comparar el PIB per cápita en diferentes naciones. Sobre todo ahora que disponemos del nuevo índice de paridad de poder adquisitivo entre monedas y rentas, la comparación del PIB per cápita nos proporciona una idea aproximada del grado de pobreza, o el nivel de vida general de los países del mundo. La Tabla 12.2 nos ofrece estos datos sobre una serie de países del mundo en 2001.

TABLA 12.2
PRODUCTO INTERIOR BRUTO PER CÁPITA ESTIMADO EN PPA, 2003, EN ALGUNOS PAÍSES

País	PIB per cápita. PPA
Estados Unidos	34.280
Suiza	30.970
Noruega	29.340
Canadá	26.530
Japón	25.550
Alemania	25.240
Gran Bretaña	24.340
Francia	24.080
España	19.860
Corea del Sur	15.060
República Checa	14.320
Hungría	11.990
República de Sudáfrica	10.910
Polonia	9.370
México	8.240
Malasia	7.910
Tailandia	6.230
Filipinas	4.070
China	3.950
Ecuador	2.960
Indonesia	2.830
India	2.820
Vietnam	2.070
Camboya	1.790
Angola	1.690
Uganda	1.460
Ruanda	1.240
Chad	1.060
Mozambique	1.050
Etiopía	800
Nigeria	790
Tanzania	520
Sierra Leona	460

Fuente: Banco Mundial. *World Development Indicators, 2003* (2003).

Por supuesto, las diferencias son inmensas. La Tabla 12.2 desciende desde Luxemburgo, con un PIB anual per cápita de 34.280 dólares, hasta la estimación del Banco Mundial del país más pobre del mundo en 1999, Sierra Leona, con un PIB per cápita de sólo 460 dólares. Si recordamos la descripción que acabamos de hacer de cómo se estima la cifra de un dólar al día utilizando el PPA, nos percataremos de que estos 460 dólares equivalen a lo que puede comprar una persona en Estados Unidos con 460 dólares al año, *no* lo que se puede comprar en Sierra Leona con 460 dólares. En otras palabras, el promedio de las personas intenta vivir con lo que podríamos comprar durante todo un año con 440 dólares en Estados Unidos. Considerar exclusivamente el PIB per cápita promedio de una nación puede ser erróneo: supone que el PIB total de un país se divide en partes iguales entre todo su pueblo.

Es evidente también que las diferencias entre las tasas de pobreza extrema no sólo guardan relación con las tasas de crecimiento económico. Algunos países latinoamericanos han tenido en los últimos años tasas de crecimiento económico similares a las del crecimiento del PIB en los países del este y sur de Asia. Lo que divide más a los países del Este y Sur de Asia y a los latinoamericanos es un desarrollo económico *uniforme* frente a otro *no uniforme*. (Sin embargo, en la mayor parte del África subsahariana simplemente se trata de la ausencia de desarrollo económico.) Como se puede apreciar en la Tabla 12.3, en los últimos años noventa (los datos más recientes de los que disponemos), las naciones del sur y este de Asia han tenido, por lo general, menos desigualdad de la renta que los países africanos y latinoamericanos. La comparación de la porción de renta total nacional que reciben las personas con menos ingresos con la del quintil superior de esas regiones muestra una gran variación, igual que los índices de Gini (cuanto menor es el valor del índice de Gini, menor es la desigualdad). En efecto, el país más grande de Latinoamérica, Brasil, tiene una de las tasas más altas de desigualdad del mundo. Uno de los pocos países del mundo que tiene una tasa de desigualdad de la renta superior a la de Brasil es Sierra Leona, el país más pobre del mundo en 2003, según el Banco Mundial.

Como la inmensa mayoría de los habitantes de los países menos desarrollados del mundo vive en zonas rurales y depende de algún tipo de trabajo agrícola para sobrevivir (Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola, 2001), la distribución de la tierra constituye una condición importante. Utilizando un índice de Gini recientemente creado para la desigualdad de la tierra, la Tabla 12.4 muestra diferencias incluso mayores entre Asia y, especialmente, Latinoamérica. Las cifras del índice de Gini de la mayoría de los países de Latinoamérica se incluyen en la franja del 0,80, e incluso algunos en la franja del 0,90. (Recordemos que 1,00 significa que una persona posee la totalidad de la tierra.) En cambio, las naciones asiáticas presentan cifras del índice de Gini que oscilan entre 0,30 y 0,50. Los países menos desarrollados con tasas desiguales de desarrollo económico interno suelen presentar diferencias importantes entre las personas que viven en zonas rurales y las que viven en zonas urbanas. Por ejemplo, en los años noventa el Banco Mundial situó la tasa de pobreza urbana para Brasil en el 13 por 100, frente al 32 por 100 en las zonas rurales. En Bangladesh este porcentaje era del 14 por 100 en las zonas urbanas frente al 40 por 100 en las rurales; en Perú, el 40 frente al 65 por 100; en Panamá, el 15 frente al 65, y en Guatemala, el 34 frente al 72 por 100. En la mayoría de los países del este y sudeste asiático esta diferencia entre la pobreza rural y la urbana es mucho menor. Por ejemplo, Tailandia presenta una de las diferencias más pequeñas, con el 15 por 100 de pobreza en las zonas rurales frente al 10 por 100 en las zonas urbanas (Banco Mundial, *World Development Report, 2000/2001*, 2001: 280-281). Por supuesto, esto significa que Latinoamérica y África tienen un mayor porcentaje de campesinos sin tierra cuyo medio de subsistencia depende forzosamente de los ricos terratenientes. Y veremos que estos ricos terratenientes de Latinoamérica están especialmente ligados a los mercados agrícolas mundiales y a las grandes empresas de negocios agrícolas de los países ricos, que con frecuencia suelen mantener ricos tanto a los terratenientes como a los hombres de negocios agrícolas a expensas de los campesinos sin tierra.

Existe otra importante estimación que nos ayuda a comprender el problema de la pobreza mundial. El *World Development Report, 2000/2001* del Banco Mundial incluye cálculos de la cantidad de reducción de pobreza por cada punto porcentual de crecimiento económico cada año. Por supuesto, ésta es una clave para comparar el desarrollo económico *uniforme* con el *no uniforme*.

Si, por ejemplo, el crecimiento económico no genera una reducción de la pobreza, ello significa que parte de la población tiene un nivel de vida mejor debido al crecimiento económico, mientras que otros habitantes del país no han mejorado sus condiciones de vida e incluso han empeorado. La Figura 12.1 muestra la tasa de crecimiento del PIB en la parte inferior, y la tasa de reducción de la pobreza, en la parte izquierda. Juntando ambas tasas vemos que las naciones asiáticas descienden en una línea a medida que nos movemos hacia la derecha (hacia niveles más altos de crecimiento económico), mostrando así que la reducción de la pobreza y el creci-

miento económico están muy relacionados en la mayoría de las naciones asiáticas (sobre todo en Tailandia). El Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, y otras agencias capitalistas internacionales como ellas suelen afirmar que el crecimiento económico siempre genera una reducción de la pobreza. Sus datos, como los que se encuentran en la misma publicación que la Figura 12.1, no lo confirman. Las naciones latinoamericanas han tenido, en promedio, menos crecimiento económico desde principios de los años ochenta, pero éste no ha generado una reducción de la pobreza. El sur de Asia ha tendido a tener un poco más de crecimiento económico, pero éste tampoco ha reducido la pobreza. Por otra parte, África ha experimentado escaso crecimiento económico e incluso cifras negativas de cambio económico y ninguna mejora de la tasa de pobreza. Sin embargo, cuando miramos hacia el futuro, la Tabla 12.1 indica que la pobreza empeorará en África en los próximos años.

TABLA 12.3
COMPARACIÓN INTERNACIONAL DE LA DESIGUALDAD DE LA RENTA DENTRO DE LAS NACIONES, DE MEDIADOS A FINALES DE LA DÉCADA DE 1990.

	Porcentaje de la renta familiar total		
País	20% más pobre	20 % superior	Índice de Gini
Bangladesh	8,7	42,8	33,6
India	8,1	46,1	37,6
Indonesia	6,0	44,9	36,5
Filipinas	5,4	52,3	46,2
Tailandia	6,4	48,4	41,4
China	5,9	46,6	40,3
Malasia	4,5	53,8	48,5
Vietnam	8,0	44,5	36,1
Corea del Sur	7,5	39,3	31,6
Etiopia	7,1	47,7	40,0
Egipto	9,8	39,0	28,9
Kenya	5,0	50,2	44,5
Zambia	4,2	54,8	49,8
Mozambique	6,5	46,5	39,6
Sierra Leona	1,1	63,4	62,9
Guatemala	2,1	63,0	59,6
El Salvador	3,4	56,5	52,3
Perú	4,4	51,2	46,2
Costa Rica	4,0	51,8	47,0
Brasil	2,5	63,8	60,0
Panamá	3,6	52,8	48,5
México	3,6	58,2	53,7
Chile	3,5	60,1	56,5
Venezuela	3,7	53,1	48,8
España	7,5	40,3	32,5
Suecia	9,6	34,5	25,0
Italia	8,7	36,3	27,3
Reino Unido	6,6	43,0	36,1
Países Bajos	7,3	40,1	32,6
Francia	7,2	40,2	32,7
Alemania	8,2	38,5	30,0
Estados Unidos	5,2	46,4	40,8

Fuente: Banco Mundial, *World Development Report, 2000/2001* (2001: 282-283).

TABLA 12.4
DESIGUALDAD DE LA TIERRA EN EL MUNDO EN DESARROLLO, ÍNDICE DE GINI DE LA DESIGUALDAD DE LA TIERRA*

País	**Índice Gini de concentración de la tierra****	**Año de la estimación*****
Sudeste de Asia		
Tailandia	0,36	1981-1990
Birmania	0,44	1991-2000
Indonesia	0,56	1971-1980
Malasia	0,58	1971-1980
Filipinas	0,51	1971-1980
África		
Etiopía	0,47	1981-1990
Guayana	0,68	1981-1990
Costa de Marfil	0,73	1981-1990
Kenya	0,77	1981-1990
Liberia	0,73	1971-1980
Latinoamérica		
Argentina	0,86	1981-1990
Brasil	0,85	1971-1980
Colombia	0,77	1981-1990
Costa Rica	0,81	1981-1990
Ecuador	0,82	1981-1990
El Salvador	0,81	1981-1990
México	0,74	1971-1980
Paraguay	0,78	1991-2000
Perú	0,91	1971-1980

**Fuente*: Tabla construida a partir de los datos del Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola, *Rural Poverty Report, 2001* (2001: Anexo 3.1).

**El índice de concentración de la tierra de Naciones Unidas se basa en el mismo principio que el índice de la desigualdad de la renta de Gini. Cuanto más alta es la cifra, más concentración de la propiedad de la tierra en manos de unas pocas personas del país.

***No hay datos disponibles para todos los países, por lo que aquí presentamos los datos más recientes.

Es momento de regresar a nuestro análisis de la teoría del moderno sistema mundial que empezamos en el Capítulo 8. Sin embargo, aquí nos vamos a centrar en cómo ese moderno sistema mundial o sistema de estratificación mundial afecta a los países del mundo que no pertenecen al centro. Veremos que hay cierta lógica en *que algunos países y la mayoría de sus habitantes se enriquezcan mientras otros pueblos se empobrecen.* Pero también veremos que existe una dinámica de la relaciones de poder y los recursos en el sistema de estratificación global de modo que los países no siempre han de seguir siendo pobres. Si comprendemos por qué algunos países pueden reducir su tasa de pobreza mientras que otros no, comprenderemos también cómo podríamos reducir la pobreza en el mundo y las muchas consecuencias negativas del rápido crecimiento actual de la pobreza para el mundo entero.

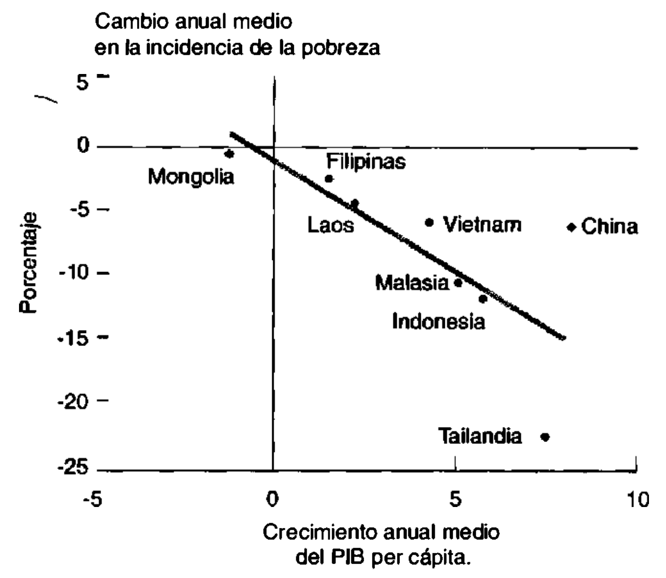


FIGURA 12.1
Reducción de la pobreza y crecimiento económico desde 1980 en Asia.
Fuente: Banco Mundial, *World Development Report, 2000/2001* (2001: Capítulo 3, p. 48).

EL SISTEMA MUNDIAL Y EL DESARROLLO ECONÓMICO EN LAS NACIONES PERIFÉRICAS: POR QUÉ ALGUNOS POBRES DEL MUNDO SIGUEN SIENDO POBRES

Durante muchos años los economistas han supuesto que las naciones del mundo seguirían una pauta similar de desarrollo económico. Creían que con una inversión inicial de capital, las naciones seguirían un camino que partía de la sociedad agraria preindustrial, como el principio de la historia de las sociedades industriales actuales, hasta la industrialización (por ejemplo, véase Rostow, 1960). Pero ahora sabemos que estas teorías del crecimiento económico son erróneas cuando se aplican a las naciones menos desarrolladas (véase Frank, 1998; Vogel, 1991; Johnson, 1982; Chase-Dunn, 1975; Portes, 1976). Las realidades que afrontan hoy día las sociedades no desarrolladas y en vías de desarrollo de la periferia y semiperiferia son muy diferentes de las que afrontaron las naciones desarrolladas (o del centro) mientras se desarrollaban económicamente. Entre estas nuevas realidades podemos mencionar que existen menos recursos naturales, una población más numerosa y un clima más pobre (véase Myrdal, 1970: 32-37). Y, lo que quizás es más importante, las naciones que completaron su desarrollo económico *carecieron de otras naciones desarrolladas con las que competir para alcanzar su desarrollo económico*. El resultado es que las naciones que hoy no pertenecen al centro tienen mayores dificultades para lograr su desarrollo económico (Thurow, 1991).

Barreras al desarrollo económico y reducción de la pobreza Aunque ciertamente hay variación entre las naciones periféricas, especialmente en Asia, como veremos con más detalle posteriormente, varios estudios han mostrado que numerosas naciones periféricas que disponen de mucha ayuda e inversión procedente del centro tienen un *menor crecimiento eco-*

nómico a largo plazo (Chase-Dunn, 1975, 1989; Bornschier y Chase-Dunn, 1985; Bornschier, Chase-Dunn y Rubinson, 1978; Snyder y Kick, 1979; Stokes y Jaffee, 1982; Norlan, 1983 a y b). Sin duda, estas naciones tienden a tener cierto desarrollo económico en el corto plazo (menos de cinco años) debido a la ayuda e inversión procedentes del centro. Pero las perspectivas de crecimiento a largo plazo pueden verse obstaculizadas realmente por el tipo de ayuda e inversión exterior que reciben.

Aunque hay muchas razones que explican estos perjudiciales efectos de la dominación exterior de las naciones centrales, cuatro de ellas parecen las de mayor peso (Kerbo, 2003). La **primera** implica un problema de *distorsión estructural en la economía*. En un proceso económico «no distorsionado», un recurso natural, humano o no humano, genera una cadena de actividad económica que crea empleos, beneficios y crecimiento económico. Podemos recurrir al caso de una nación central con grandes yacimientos de cobre. La extracción de cobre proporciona empleos y beneficios. El cobre se refina luego para convertirlo en un metal, algo que también proporciona empleos y beneficios. Luego, el metal lo utilizan otras empresas parar fabricar bienes de consumo, lo que también proporciona empleos y beneficios. Por último, otras empresas venden al por menor esos productos, lo que supone asimismo empleos y beneficios. Desde el proceso de la extracción hasta la venta al por menor de los productos hay una cadena de empleos y beneficios que proporciona crecimiento y rentas económicas que se pueden usar para el desarrollo de infraestructuras (carreteras, energía eléctrica, instituciones educativas).

Consideremos ahora lo que ocurre normalmente cuando se extrae cobre en una nación periférica con importantes lazos con el centro. Los trabajadores nativos extraen el cobre, pero el mineral o metal lo envían a las naciones centrales, donde se desarrolla el resto de la cadena económica. Los empleos y beneficios adicionales de la cadena de actividades económicas no los disfruta la nación periférica, porque éstos van al centro (Chase-Dunn, 1975). En otras palabras, la nación periférica pierde la cadena de actividad económica que se origina a partir de sus recursos naturales, lo que equivale a ausencia de desarrollo económico debida a la distorsión estructural de su economía.

Un **segundo** efecto negativo en la economía de las naciones periféricas guarda relación con la *perturbación de la agricultura*. La agricultura para la exportación suele convertirse en una importante actividad económica en una nación periférica que forma parte del moderno sistema mundial. Antes, la agricultura tradicional se orientaba hacia el consumo local y no existían incentivos para introducir métodos agrícolas intensivos en capital (ahorro de mano de obra). Con los métodos de la agricultura tradicional y la falta de un mercado amplio para los productos agrícolas, se cedía algo de tierra a los campesinos pobres, los alimentos eran más baratos y había más empleos. Pero con la agricultura para la exportación y los métodos agrícolas intensivos en capital, el alimento es más caro, los campesinos pobres son expulsados de la tierra, de manera que se puede cultivar más tierra para el mercado mundial, y el trabajo lo hacen más máquinas, proceso que reduce los empleos para los campesinos pobres. Esto también significa una urbanización exagerada, porque los campesinos que pierden su trabajo y tierra se trasladan a las ciudades con la esperanza de encontrar allí un trabajo (Kentor, 1981). De nuevo, los beneficios van a parar a un pequeño grupo de terratenientes ricos y a grandes empresas multinacionales agrícolas, los campesinos pierden su empleo (una mayoría de habitantes del país), ingresos y tierra, de modo que tampoco pueden ser los consumidores activos que requiere naturalmente el desarrollo de una economía.

Además de estos problemas, que podemos calificar de económicos técnicos, hay una **tercera** y más grave dificultad, que son los conflictos de clase dentro de las naciones pobres, lo que podemos denominar *la lucha de clases interna*. Con bastante frecuencia, las elites políticas y económicas de una nación pobre se vinculan fuertemente y acomodan a las elites corporativas de las naciones ricas que han invertido en su país. Cuando reflexionamos sobre este

asunto vemos que esta situación no es muy sorprendente. Las elites políticas y económicas locales obtienen pingües beneficios de las inversiones en su país procedentes de las corporaciones multinacionales. Estas elites de los países pobres se percatan enseguida de que estas empresas están invirtiendo en su nación porque los costes laborales son menores, no hay sindicatos, los impuestos son bajos, y por otras muchas cuestiones, como unos controles medioambientales relajados, que favorecen enormemente los intereses corporativos multinacionales. Así, para conservar sus beneficios materiales, las elites locales están interesadas en mantener en su país a las multinacionales. Esto crea un *conflicto directo de intereses* entre las propias elites y las masas de la nación pobre. Los habitantes de las naciones menos desarrolladas quieren menos pobreza, salarios mejores, condiciones de trabajo más humanas, etc... Pero si todo esto se llevara a cabo, ello podría significar la marcha de las corporaciones multinacionales. Dicho de otro modo, los problemas de la distorsión estructural de la economía y la perturbación de la agricultura que acabamos de señalar podrían reducirse, aunque con cierta dificultad. Lo que suele faltar es la «voluntad» de superar estos problemas, al menos por parte de las elites locales.

Un ejemplo reciente de México puede ilustrar este punto. Cuando entró en vigor el acuerdo de la Zona de Libre Comercio del Atlántico Norte (NAFTA) en 1994, miles de fábricas para la exportación de Estados Unidos, Europa y Japón se trasladaron a México para aprovecharse de los salarios bajos y el libre acceso al mercado norteamericano. En 2000 había casi 4.000 fábricas de este tipo. Sin embargo, en 2002 las fábricas extranjeras empezaron a abandonar el país, cerraron 500 y se perdieron 250.000 empleos en un año porque se trasladaron a países como China, donde los salarios de los empleos fabriles de baja cualificación llegan a ser de 0,25 dólares la hora frente a 1,5 en México (*International Herald Tribune,* 21 de junio de 2002). Otro ejemplo nos lo proporciona El Salvador. Tras muchos años de trabajar en condiciones de explotación, 18 horas al día por 55 centavos la hora, varios trabajadores de una pequeña empresa que fabricaba ropa para The Gap y otras tiendas occidentales se pusieron en huelga. Normalmente, la huelga se hubiera resuelto con poco esfuerzo o atención por parte de los medios de comunicación. Sin embargo, el momento que eligieron los trabajadores para ir a la huelga fue afortunado, porque las empresas de ropa occidentales, como The Gap, estaban recibiendo duras críticas de los movimientos de protesta norteamericanos y otros grupos sindicales. The Gap cedió a esta presión exterior, exigió algunas mejoras en las condiciones de trabajo y aumentó el salario 5 centavos la hora. Sin embargo, como informaron los representantes de The Gap, la pequeña fábrica de sudor, que en realidad era propiedad de inversores taiwaneses, llevó a cabo sólo unos pocos cambios de todos los que exigía The Gap, y los funcionarios públicos locales se aseguraron de que esa huelga no se volviera a producir. Y debido a la publicidad negativa y al aumento potencial de costes laborales, varias empresas que fabrican ropa para tiendas, como JC Penney, Eddie Bauer y Target, cancelaron sus contratos y se trasladaron a otros lugares con trabajadores más controlados (*International Herald Tribune,* 6 de abril de 2001).

Un **cuarto** problema fundamental de la mayoría de las naciones periféricas guarda mayor relación con los desequilibrios de poder en el sistema global de estratificación y la ideología dominante de los «mercados libres» impulsada sobre todo por Estados Unidos y una agencia fuertemente influida por ellos, el Fondo Monetario Internacional o FMI. Una de las cuestiones más difíciles de entender para las naciones ricas y agencias como el FMI es que la economía mundial es, en aspectos fundamentales, muy diferente de la que era hace cien, doscientos o trescientos años. Los «mercados libres» de entonces eran poco frecuentes. Los mercados abiertos y libres pueden contribuir a la competencia y la eficiencia económica en los países que ya son ricos hoy día. Sin embargo, a los países pobres que luchan por desarrollarse, la economía mundial actual no les proporciona el mismo mercado abierto que a las naciones ricas. Esencialmente, los mercados abiertos no siempre ayudan a los países pobres cuando todavía tienen países ricos abiertos a ellos, países ricos capaces de distorsionar los mer-

cados abiertos con miles de millones de dólares en subsidios para sus propias grandes corporaciones, impidiendo a las pequeñas industrias de los países pobres tener una sola oportunidad de sobrevivir. Estas fuerzas perjudiciales no existían cuando la mayoría de los países ya ricos se estaban haciendo ricos, porque fueron los primeros en convertirse en ricos. Y la mayoría de estos países que se hicieron ricos en la segunda oleada de desarrollo, hace más de cien años (como Alemania y Japón), lo hicieron con mercados domésticos totalmente regulados que protegían sus pequeñas industrias. Pero ahora el sistema de estratificación mundial proporciona a las naciones centrales el poder para hacer cumplir (y eludir algunas de) las normas de la economía global que les ayudan a ellos mientras perjudican a las naciones periféricas. Podría ser útil explicarnos más.

A pesar de toda esta retórica, las naciones ricas quieren abrir mercados en otros países, pero no en el suyo. Así, las naciones ricas pueden comprar recursos a bajo precio y vender sus bienes manufacturados especialmente a los países pobres. El comercio global ha aumentado cerca de un 60 por 100 en los últimos 10 años, pero ha disminuido en las naciones menos desarrolladas debido a las barreras comerciales que las naciones ricas han levantado a sus bienes. Estados Unidos tiene uno de los aranceles más altos para productos agrícolas importados, con el fin de proteger a sus agricultores; pero la Unión Europea también hace lo suyo. En algunos casos, los impuestos sobre los productos textiles importados a los Estados Unidos son verdaderamente altos siempre que los productos no los fabriquen en el extranjero empresas textiles estadounidenses, como The Gap, JC Penney, Eddie Bauer y Target. En la Unión Europea los impuestos sobre los productos agrícolas son normalmente más bajos que en Estados Unidos, pero existen restricciones que protegen a los productores europeos. Por ejemplo, los países africanos pueden exportar semillas de cacao a fabricantes europeos como Nestlé, pero si los países africanos procesan las semillas e intentan vender chocolate a Europa (una empresa más rentable), se encuentran con que los aranceles son altos. A las empresas como Nestlé les interesan los beneficios procedentes de procesar las semillas de cacao y de vender productos terminados; pero, por supuesto, necesitan las semillas de los países africanos.

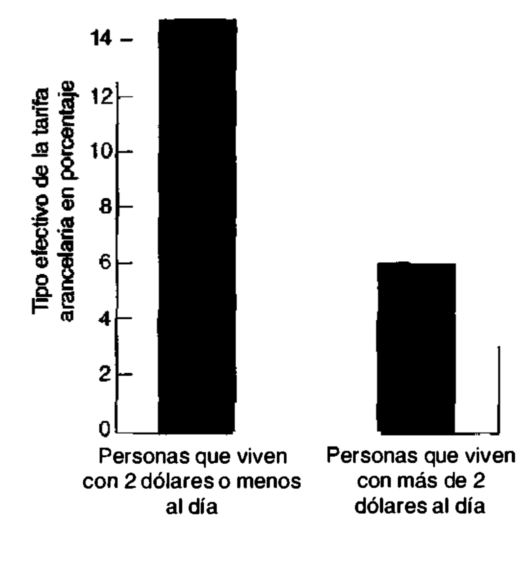


FIGURA 12.2
Barreras arancelarias comparadas, naciones ricas y pobres, 2001.
Fuente: Banco Mundial, *Global Prospects for Development* (2002:57).

La Figura 12.2 nos ofrece los tipos arancelarios promedio actuales en países de renta alta y media frente a las naciones pobres del mundo. A pesar de su ideología de «libre mercado», los países ricos, encabezados por Estados Unidos, parecen creer en realidad que es preferible que los mercados abiertos estén en los países pobres que en los suyos propios. Las naciones centrales y su «clase corporativa global» (que ya estudiamos en el Capítulo 8) tienen el poder —a través de organismos como el FMI y el Banco Mundial y, en menor grado, la Organización Mundial de Comercio— de proteger sus industrias domésticas, pero luego utilizan su poder global para asegurarse de que los países pobres abren sus fronteras a productos producidos y procesados en los países ricos. Se estima que 49 de las naciones menos desarrolladas del mundo pierden cerca de 2.500 millones de dólares al año debido a los aranceles y tarifas que imponen las naciones ricas a sus productos. Por citar sólo uno de los más de cien casos, la agencia de ayuda Oxfam estima que Estados Unidos obtiene 7 dólares por cada dólar entregado como ayuda a Bangladesh debido a los aranceles a la importación. Oxfam también estima que los países ricos subsidian sus propios negocios agrícolas por un importe que ronda los 1.000 millones de dólares diarios e inundan el mercado mundial de alimentos baratos, mientras el FMI presiona a los países menos desarrollados para que mantengan sus mercados abiertos a estos productos agrícolas (Watkins, 2001). En otras palabras, las naciones ricas dan subsidios a sus granjeros para que puedan producir productos agrícolas más baratos y con más beneficios, pero no permiten a los países pobres hacerlo, ni siquiera cuando el gobierno del país pobre puede asumir esos subsidios. Otra estimación de las Naciones Unidas sugiere que las naciones ricas subsidian sus industrias (de todo tipo) con aproximadamente 100.000 dólares anuales para hacerlas más competitivas (*International Herald Tribune*, 4 de mayo de 2001). Las naciones menos desarrolladas carecen de medios para hacer lo mismo. Cuando se ven obligadas a abrir sus mercados a productos procedentes de las naciones ricas respaldados por las ayudas gubernamentales, no pueden competir. En realidad, como veremos con más detalle más adelante, cuando actúan sin intervención, las *«fuerzas del mercado» mundial pueden, en algunos países, empobrecer más a los pueblos de lo que se empobrecerían sin su intervención.* Un mercado mundial libre donde las corporaciones multinacionales pueden moverse a voluntad y sin controles sobre su comportamiento en las naciones pobres, puede incrementar la pobreza y la desigualdad en muchas, si no en todas, las naciones.

Lo que acabamos de señalar proporciona sólo una muestra de los importantes factores que generan un menor desarrollo económico, y no es, en absoluto, una descripción completa. Tampoco equivale a sugerir que todas las naciones periféricas se ven igualmente perjudicadas por las inversiones del centro, o del mismo modo. Tampoco pretendemos dar a entender que las inversiones corporativas multinacionales en las naciones pobres provocan todos estos problemas. Pero, como veremos, la investigación de los últimos treinta años sí sugiere que muchas naciones periféricas, unas más que otras, se ven muy perjudicadas a largo plazo por las inversiones corporativas multinacionales exteriores.

LAS CORPORACIONES MUNDIALES PUEDEN SER PERJUDICIALES: ALGUNAS EVIDENCIAS

Inmediatamente después de que se reconociese la utilidad de la teoría del moderno sistema mundial en los años setenta se generó una cantidad impresionante de sofisticada investigación empírica, la mayor parte con resultados consistentes. Sin lugar a dudas, una de las cuestiones más importantes que se ha investigado es si los países pobres tienen un menor crecimiento económico a largo plazo cuando establecen vínculos estrechos con las multinacionales de las naciones ricas, como predice la teoría. Aunque ciertamente hay diferencias entre las naciones periféricas, sobre todo en Asia, varios estudios han mostrado que muchas de las

naciones periféricas que reciben cuantiosa ayuda e inversión del centro tienen, de hecho, menos crecimiento económico a largo plazo (Chase-Dunn, 1989, 1975; Bornschier y Chase Dunn, 1985; Bornschier, Chase-Dunn y Rubinson, 1978; Snyder y Kick, 1979; Stokes y Jaffee, 1982; Nolan, 1983). Por supuesto, estas naciones pobres que reciben inversiones corporativas multinacionales cuantiosas suelen experimentar cierto crecimiento económico a corto plazo. Pero las perspectivas de crecimiento a largo plazo (cinco o más años) se ven, en muchos casos, perjudicadas por los tipos de ayuda e inversión exterior que han recibido estas naciones.

Sin embargo, tras la primera oleada de investigación empírica sobre los efectos de las inversiones corporativas multinacionales en los países pobres, las investigaciones más recientes han revelado unos resultados menos coherentes e incluso contradictorios. Una nueva línea de investigación que utiliza un conjunto mayor y más reciente de datos sobre las naciones pobres ha revelado que la inversión corporativa multinacional cuantiosa tiende a producir cierto crecimiento económico positivo a largo plazo, y otros estudios que se sirven de nuevos cálculos de datos antiguos también revelan que la inversión exterior tiene como resultado un mayor crecimiento económico a largo plazo (de Soysa e Indra, 1999; Firebaugh, 1992, 1996). Otra investigación ha mostrado que la inversión corporativa exterior en los países pobres no genera per se un menor desarrollo económico cuando se consideran los tipos de bienes que se importan de las naciones pobres o se exportan a las mismas (Bollen y Appold, 1993). Y otros estudios han cuestionado los efectos negativos de las inversiones multinacionales en las naciones pobres, como el aumento de la desigualdad de la renta y una disminución del nivel de vida de la gente en muchos de esos países. Sugieren que hay una relación más compleja entre la inversión corporativa multinacional y la desigualdad de la renta, y hay evidencia de que los pobres de muchas de estas naciones periféricas han mejorado su nivel de vida debido a la inversión multinacional (Alderson y Nielsen, 1999; Fierbaugh y Beck, 1994).

Consideraciones metodológicas Para explicar parte de los descubrimientos de la investigación reciente que parecen contradecir los de la investigación original, debemos considerar varios factores (Kerbo, 2003). Primero, buena parte de esta nueva investigación utiliza datos más recientes de las naciones pobres, en su mayoría de los años ochenta y noventa, mientras que los datos originales son de los años sesenta y setenta. Hasta ahora las explicaciones de los nuevos hallazgos de investigación han sido sorprendentemente ahistóricas, a pesar de que los científicos sociales examinan una teoría con fundamento histórico. Es bastante posible, incluso probable, que las nuevas fuerzas hayan provocado en el mundo cierto cambio en la relación o el equilibrio de poder entre las naciones centrales ricas y algunas naciones en vías de desarrollo. Por ejemplo, sabemos que han aumentado las inversiones directas en las naciones en desarrollo en industrias de alta tecnología. Se puede constatar que estas inversiones en alta tecnología generan un crecimiento económico más sostenible en esas naciones que las inversiones anteriores en baja tecnología. Además, con el final de la guerra fría y el interés de las naciones ricas centrado en aumentar sus beneficios económicos y no en luchar contra el comunismo, algunas naciones pobres son cortejadas por naciones ricas, lo que da a los países pobres más influencia cuando se enfrentan las naciones ricas entre sí. Sin embargo, debemos clarificar el tipo de investigación que se ha realizado sobre el moderno sistema mundial y el desarrollo económico, así como sus limitaciones y puntos fuertes. Parte de la investigación reciente sugiere que no hay relaciones *estadísticas* entre la inversión corporativa multinacional y un menor crecimiento económico, lo cual *no* significa que ahora *todas* las naciones pobres se vean igualmente ayudadas por la inversión corporativa multinacional exterior.

La metodología típica de la investigación actual sobre el sistema mundial exige una muestra de entre 50 y 100 naciones menos desarrolladas. Se recopilan datos sobre una serie de

variables independientes, como el grado de inversión corporativa multinacional en cada país, la cantidad de ayuda exterior que recibe cada país, la deuda pendiente a las naciones ricas y los organismos internacionales, los flujos comerciales, etc... Luego se recogen datos sobre algunas variables dependientes, como el crecimiento del PIB, la desigualdad de la renta, y varios indicadores del nivel de vida, como la tasa de pobreza, la esperanza de vida y la mortalidad infantil. Utilizando intervalos temporales retardados de entre cinco y diez años para dar tiempo a que surtan sus efectos teóricos las variables independientes (como la inversión corporativa multinacional), se hacen correlaciones estadísticas para descubrir relaciones entre esas variables (como la relación de la inversión corporativa multinacional con un menor desarrollo económico y niveles más altos de desigualdad de la renta después de 10 años).

Este tipo de investigación ha sido siempre compleja porque suele generar disputas sobre las mediciones correctas de las variables e incluso sobre los indicadores correctos de factores importantes en la teoría del sistema mundial, como en qué consisten exactamente las inversiones directas exteriores. A pesar de estos problemas y de todas las disputas y controversias, treinta años de investigación sobre el moderno sistema mundial han proporcionado resultados impresionantes. Buena parte de los detalles de la investigación ha recibido apoyo, mientras que otras han sido revisadas en respuesta a esta investigación. Pero debemos aclarar lo que han revelado y lo que no estas investigaciones, así como las limitaciones inherentes de la metodología de la comparación de series temporales que se ha venido utilizando en los últimos treinta años.

El primer punto que debemos aclarar es que una relación estadísticamente importante entre, digamos, la inversión multinacional en un momento determinado y una reducción del crecimiento económico en un momento posterior (después de 10 años) simplemente significa que *muchas* naciones con cuantiosas inversiones corporativas multinacionales han experimentado más tarde una reducción de sus tasas de crecimiento económico. Esto no significa que ocurra en todas las naciones; sólo que existe la tendencia a que ocurra cuando examinamos la muestra de 50, 75 o 100 naciones. Sin duda, sí significa que algunas naciones de la muestra tienen niveles más altos de inversión corporativa multinacional y un fuerte desarrollo económico después. Con bastante frecuencia en esta investigación, los autores señalan que algunos países (que en algunas ocasiones no son identificados) son «casos marginales», lo que significa que están fuera de los márgenes o al margen de donde se alinean las variables de los otros países. Pero luego no profundizan en el tema. ¿Por qué son «marginales»? ¿En qué se diferencian estos países para no poder ajustarse a la relación estadísticamente significativa entre las importantes variables estudiadas? Veremos que, con bastante frecuencia, en la investigación sobre el sistema mundial, los «marginales» suelen ser las naciones asiáticas.

En segundo lugar, debemos reconocer que las metodologías que utilizan la mayor parte de las investigaciones sobre el sistema mundial siguen una tradición durkheimiana (Ragin y Zaret, 1983; Smelser, 1976). Fue Durkheim el primero que supuso que existen «leyes naturales» sobre la conducta humana y la organización social de todas las sociedades y luego mostró cómo se podían descubrir esas «leyes» en su obra maestra, de 1897, *El suicidio* (Durkheim, 1915). Siguiendo esta metodología durkheimiana, la investigación puede, por ejemplo, descubrir importantes tendencias entre las naciones, pero al mismo tiempo se ignoran muchos detalles sobre lo que sucede en cada nación. Esta metodología ha recibido recientemente la siguiente crítica: la investigación del sistema mundial no considera los «procesos internos» de las naciones que contribuyen a producir resultados diferentes en naciones con el mismo nivel de inversión multinacional exterior (Alderson y Nielsen, 1999). En cambio, la investigación histórico-comparada de Max Weber rechazaba esas leyes unidimensionales de la perspectiva durkheimiana y recurría en su lugar a un reconocimiento de combinaciones complejas y, en cierto modo, únicas de fuerzas históricas que interactúan para producir importantes resultados en cada nación. Más aún, Weber reconoció que un resultado determinado

podía incluso tener diferentes causas en diferentes naciones (Smelser, 1976: 142). En la medida en que esto es cierto, es obvio que un análisis histórico cualitativo y comparado de naciones o grupos de naciones relativamente similares es más adecuado para detectar importantes diferencias entre las naciones o grupos de naciones que influyen en sus oportunidades de desarrollo económico (Ragin, 2000). Por investigación «cualitativa» entendemos aquella que no se basa fundamentalmente en cifras o cosas que se pueden medir y comparar fácilmente entre muchas naciones. En la investigación «cualitativa» el investigador debe intentar descubrir detalles más específicos sobre cada caso particular (como el modo en que opera el sistema político de cada nación, o los efectos del colonialismo del pasado), que se han de estudiar antes de intentar hacer comparaciones con otras naciones que previamente han sido estudiadas con los métodos de la investigación cualitativa. Es este tipo de análisis el que vamos a realizar más adelante para identificar importantes características e influencias históricas en algunas naciones del este y el sudeste de Asia que han tenido como resultado el desarrollo o el estancamiento económico.

Por último, una importante cuestión que aparecerá en las últimas páginas de este capítulo: ninguno de estos estudios ha considerado hasta ahora que las *inversiones corporativas multinacionales pueden tener efectos diferentes en las distintas partes del mundo.* Por ejemplo, ¿son diferentes los resultados de las inversiones corporativas multinacionales en las naciones asiáticas de los de las inversiones en las naciones africanas o latinoamericanas? Como muchas personas han podido comprobar, durante los ochenta y los noventa la mayoría de los países del este y sudeste de Asia experimentaron un rápido crecimiento económico, mientras que el crecimiento en Latinoamérica fue mucho más lento, e incluso más lento que en muchas naciones africanas. La inversión empresarial multinacional ha sido mayor en los países asiáticos que en otras naciones pobres desde la década de los ochenta. Es más, sabemos que las naciones con más capital humano (es decir, más población con estudios) son más capaces de usar la inversión corporativa multinacional para lograr un crecimiento económico positivo a largo plazo (de Soysa e Indra, 1999). Parece que, por lógica, se plantea la siguiente pregunta: ¿hay algo diferente en las naciones del este y sudeste de Asia, que pugnan por mantener el desarrollo económico, en comparación con las naciones pobres de Latinoamérica y/o África? Pero antes de considerar esta pregunta es necesario que examinemos otros aspectos del impacto del sistema mundial en los países menos desarrollados del mundo.

EFECTOS DEL SISTEMA MUNDIAL EN LOS SISTEMAS DE ESTRATIFICACIÓN NO CÉNTRICOS

Además de la investigación que hemos descrito antes sobre los efectos de la influencia del centro en el desarrollo económico de las naciones que no pertenecen al centro, sabemos que la posición de las sociedades no centrales en el sistema mundial influye de modo importante en (1) la existencia y el poder de un pequeño grupo de elites, (2) el grado de falta de poder de la clase trabajadora, (3) el tipo de sistema político que mantienen y (4) el grado de desigualdad de la renta en las naciones no centrales. Estos cuatro factores son aspectos importantes del sistema de estratificación general de una nación. Todos tienden a estar interrelacionados e influyen en muchas otras condiciones, como la falta de un *desarrollo económico uniformemente distribuido,* pero también en las desigualdades de la propiedad o la riqueza, la salud y la asistencia sanitaria, los servicios sociales para los necesitados, las oportunidades de movilidad social, etc..., y en una larga lista de condiciones que normalmente guardan relación con la naturaleza de la estratificación de una sociedad. En este epígrafe vamos a centrarnos en los cuatro aspectos interrelacionados de la estratificación social que han recibido más atención.

Podemos comenzar con una condición básica: la desigualdad de la renta. En nuestro análisis histórico (Capítulo 3) estudiamos la descripción de Lenski (1966, 1984) del importante cambio que se produce en el grado de desigualdad material cuando las sociedades agrarias o menos desarrolladas económicamente se transforman en sociedades industriales. Nos sería de ayuda revisar ahora los estudios empíricos más recientes sobre esta relación entre el desarrollo económico (es decir, el nivel tecnológico o de industrialización) y el grado de desigualdad, para luego añadir la nueva realidad de muchas naciones no centrales de hoy día.

Sirviéndose de varias medidas de desarrollo económico y desigualdad en el seno de las naciones, una serie de estudios comparados ha obtenido resultados similares: una vez que las naciones se industrializan totalmente, hay en ellas una tendencia a la reducción de la desigualdad (Jackman, 1975; Hewitt, 1977; Stack, 1978 a; Weede, 1980). Estos descubrimientos nos ayudan a comprender parte de la varianza en la desigualdad de la renta que encontramos en la Tabla 12.3, aunque, como ya hemos señalado, estas investigaciones no reconocen la especificidad de los países asiáticos (por lo general, menos desigualdad de la renta en niveles incluso menores de desarrollo económico). Es importante también señalar que la relación entre el desarrollo económico y una menor desigualdad sigue siendo fuerte incluso cuando se eliminan estadísticamente los posibles efectos de otras variables (como el tipo de sistema político) en la desigualdad (aunque el lugar de una nación en el sistema de estratificación mundial sí influye en la desigualdad al margen del desarrollo económico; véase Breedlove y Nolan, 1988).

En el Capítulo 3 analizamos también la descripción de Lenski (1966, 1984) de una serie de factores que contribuyen a producir menos desigualdad material en las sociedades industriales. Uno de los factores más importantes es la cambiante naturaleza de la estructura ocupacional. Con la industrialización se expande la estructura ocupacional y se crean más ocupaciones en la zona media (es decir, entre los ricos y los pobres) que requieren más cualificación y producen una mayor variedad de recompensas económicas.

Sin embargo, en muchas naciones periféricas los factores que acabamos de calificar de nuevos para las naciones dominadas por las naciones centrales del moderno sistema mundial lentifican o bloquean el desarrollo económico a largo plazo, prolongando o haciendo permanentes los niveles altos de desigualdad característicos de las naciones preindustriales.

Es necesario reconocer que las *relaciones internas de clase* configuradas por el sistema mundial influyen en la desigualdad de la renta y otros aspectos de la estratificación interna (Breedlove y Nolan, 1988). El *poder de las elites* en las sociedades no centrales cobra mucha importancia. A estas elites les interesa mucho mantener a las corporaciones multinacionales en la nación, sobre todo porque su ventajosa posición económica depende de la inversión multinacional y el comercio. Un resultado de la vinculación entre las elites internas y las multinacionales es que los salarios se mantienen bajos para atraer la inversión multinacional y el comercio. Además, estas elites internas se esfuerzan por mantener bajos los impuestos y otras obligaciones de las corporaciones. Esto contribuye a atraer a las multinacionales, pero también mantiene muy baja la redistribución gubernamental entre los pobres.

Por otra parte, *el poder de las clases bajas y trabajadoras es escaso*. Esto sucede porque los trabajadores industriales son una proporción pequeña de la fuerza de trabajo y no están organizados (los sindicatos brillan por su ausencia o son muy débiles debido a la represión) y los trabajadores agrícolas suelen estar aislados, desorganizados y carecen de poder (véase Paige, 1975). Todo esto contribuye a producir una clase baja con escasa influencia política y económica. Y las estructuras burocráticas del Estado, que podrían participar en reducir desigualdad de la renta, están por lo general dominadas por las elites ricas (internas y/o de las naciones centrales). Un resultado típico de esta situación es un nivel muy bajo de democracia, con el Estado plegado a los intereses de las elites más que a los de otras clases de las

sociedades no centrales. Examinemos ahora lo que indica la investigación con respecto a esta dinámica clasista interna.

Ya hemos tratado del estudio de Chase-Dunn (1975) sobre el estancamiento económico de las naciones periféricas muy dependientes. En este estudio Chase-Dunn examina también la relación entre la influencia del centro en la economía y la desigualdad de la renta. Su descubrimiento más importante es que tanto unas inversiones extranjeras cuantiosas como la dependencia de la deuda externa guardan relación con una marcada desigualdad de la renta.

Una cuestión igualmente interesante es que en las naciones periféricas con más inversión extranjera en su economía y una gran dependencia de la deuda externa con el centro, el 5 por 100 más rico de la población disfruta de una renta mucho más alta. Este último descubrimiento confirma el argumento de que existe una pequeña elite en las naciones periféricas que depende de las multinacionales centrales y está muy interesada en que continúe la dominación por parte del centro.

En un estudio similar pero algo más detallado, los descubrimientos de Rubinson (1976) apoyan los de Chase-Dunn que acabamos de señalar. Con una muestra de 47 naciones, Rubinson midió la influencia del centro en otras naciones de acuerdo con (1) el grado de control externo sobre la producción económica interna, (2) la dependencia de los mercados exteriores y (3) la magnitud de la dependencia de la deuda externa de la economía. Las tres condiciones estaban relacionadas de modo significativo con la mayor desigualdad de la renta en las naciones periféricas.

Además, Rubinson (1976) logró especificar más la relación entre el desarrollo económico y la desigualdad de la renta. Un estudio más extenso de Jackman (1975) había mostrado que, con el transcurso del tiempo, el mayor desarrollo económico estaba relacionado con una menor desigualdad de la renta. El efecto del desarrollo económico en la reducción de la desigualdad de la renta ha sido un importante factor histórico que ha configurado la naturaleza de la estratificación social en las sociedades industriales actuales. Sin embargo, como ya hemos señalado, las naciones más pobres y menos desarrolladas se enfrentan actualmente con una realidad que no encararon las naciones desarrolladas de hoy día cuando vivieron, hace ya muchos años, su proceso de desarrollo. Esta nueva realidad de las naciones menos desarrolladas es la influencia del centro o de las naciones ya desarrolladas.

Los datos de Rubinson (1976) sobre 47 naciones revelaron que un mayor desarrollo económico guardaba relación con una menor desigualdad de la renta (igual que los de Jackman, 1975). Sin embargo, he aquí la cuestión clave: cuando dividimos las naciones del sistema mundial entre centrales y no centrales, el efecto del desarrollo económico en una menor desigualdad de la renta se reduce mucho. Incluso cuando las naciones no centrales logran alcanzar cierto desarrollo económico, el efecto del sistema mundial (y los intereses del centro) en su economía impide en un alto grado que el aumento del desarrollo económico genere una menor desigualdad de la renta (véase también Fiala, 1983; Nolan, 1983 a y b).

Bornschier, Chase-Dunn y Rubinson (1978) han examinado varios estudios similares a los dos anteriores. Todos estos estudios coinciden en que el aumento de la inversión extranjera y de la ayuda o la dependencia de la deuda en una nación no central produce más desigualdad de la renta. Estos estudios han sido criticados en parte porque tienden a ignorar los procesos internos de clase (en buena parte también relacionados con las influencias del sistema mundial) que afectan a la desigualdad de la renta. Por ejemplo, Nielsen (1994) ha mostrado que debemos considerar también los efectos de los sistemas educativos, el crecimiento de la población y la estructura ocupacional de cada sociedad, aunque estos factores se ven también influidos por la posición que ocupan en el sistema mundial. Así, encontramos más información sobre cómo influye en la desigualdad la posición dentro del sistema mundial.

Se ha sugerido también que estos estudios no han prestado atención a las influencias de clase en el sistema político. Como ya hemos señalado, cuando una pequeña pero poderosa y

rica elite logra dominar el Estado (sin duda debido al papel que representa en la dominación central), cabe esperar menos democracia y menor ayuda pública (o, al menos, ninguna medida de reforma) para reducir la desigualdad de la renta. Con esto en mente, Stack (1978 b) volvió a analizar los datos de Rubinson (1976) con una muestra menor de 36 naciones. Esta revisión siguió apoyando los descubrimientos de Rubinson de que la influencia del centro en la economía (inversión y dependencia de la deuda) produce una mayor desigualdad de la renta. Pero Stack halló que el funcionamiento democrático del Estado en estas naciones también estaba relacionado, independientemente del grado de desigualdad de la renta; es decir, un grado menor de democracia se relacionaba con una mayor desigualdad de la renta. La investigación más reciente de Simpson (1990) ha proporcionado incluso más apoyo a las relaciones entre la desigualdad de la renta y el nivel de democracia.

Hay un estudio que es especialmente útil para especificar el proceso de clase interno que produce mayor desigualdad de la renta en las naciones no centrales. En anteriores capítulos hemos señalado que (1) la estructura de propiedad (propiedad o no propiedad de los medios de producción), (2) las estructuras de la autoridad burocrática y (3) la estructura ocupacional son todos aspectos importantes para las divisiones de clase y la configuración de la naturaleza de la estratificación social. La mayoría de los estudios sobre el sistema mundial que hemos revisado se centran en la relación del primero —marcada propiedad de los medios de producción por parte de las multinacionales del centro— con la desigualdad de la renta.

Con datos de 50 naciones, Bornschier y Ballmer-Cao (1979) realizaron un examen completo de los factores que producían la desigualdad de la renta en las naciones no centrales:

1. En la línea de los estudios anteriores, hallaron que una mayor inversión multinacional en la economía no central guardaba relación con una mayor desigualdad de la renta.

2. Descubrieron que un desarrollo menos burocrático en las naciones no centrales estaba relacionado con una mayor desigualdad de la renta. En otras palabras, con menos rangos en las estructuras burocráticas de poder o con una mayor separación entre las elites burocráticas y las masas, había más desigualdad de la renta. Y con respecto al poder burocrático del Estado, cuando había mas influencia multinacional en la nación, Bornschier y Ballmer-Cao descubrieron que los recursos públicos se utilizaban para ayudar a la industria, en lugar de satisfacer las necesidades de los pobres. Esto sugiere con claridad la influencia de los intereses de clase en el comportamiento del Estado.

3. Cuanto menos desarrollada está la estructura ocupacional en las sociedades no centrales, mayor es la desigualdad de la renta. En este estudio, el escaso desarrollo de la estructura ocupacional estaba indicado por un menor número de expertos técnicos y una fuerza de trabajo industrial menor, carente de poder y controlada. Así, el estudio de Bornschier y Ballmer-Cao especificaba con más detalle el proceso interno de clase que contribuye a producir más desigualdad de la renta en las sociedades no centrales. Y los resultados de éste coinciden en buena parte con nuestro análisis anterior de los procesos importantes (las tres estructuras) que producen la desigualdad de clase en Estados Unidos y en otros países. Pero todas las estructuras que producen la desigualdad de la renta en las naciones no centrales están influidas en buena medida por la posición que ocupa cada nación en el sistema de estratificación mundial (como se indica en la Figura 12.3).

La Figura 12.3 refleja esquemáticamente lo que han descubierto los diversos estudios sobre el impacto del sistema de estratificación mundial en la estratificación interna de las sociedades no centrales. Sin embargo, la salud y el bienestar de la mayoría de las personas de las sociedades no centrales no dependen únicamente de la influencia del centro en el estancamiento económico, las divisiones de clase y la desigualdad de la renta. Estos efectos pueden ser los extendidos y constantes, pero hay otros resultados negativos de la dominación del centro.

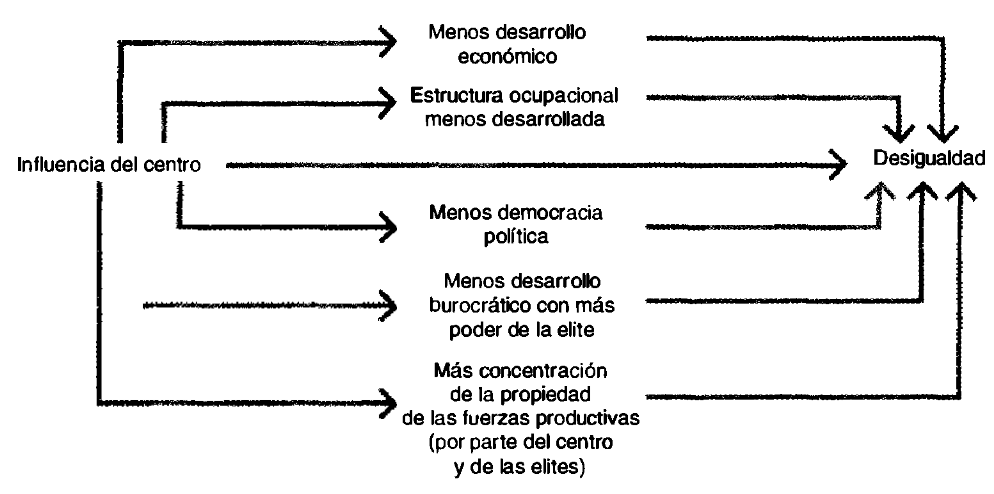


FIGURA 12.3
Influencias del sistema mundial en la estratificación interna de las sociedades no centrales.

Por ejemplo, la influencia multinacional puede apoyar el racismo en las naciones no centrales, como ha ocurrido durante muchas décadas en Sudáfrica (Riley, 1980). Estas corporaciones multinacionales pueden también promover la inundación de productos insanos entre una población no central inconsciente de sus efectos perjudiciales, cuando esos mismos productos han sido prohibidos (y ya no se pueden vender) en las naciones centrales (Margulies, 1980; Dowie, 1980). Y lo que quizás es más importante: la influencia de las naciones centrales suele promover un tipo de producción económica que satisface las necesidades de las multinacionales y la población del centro más que las necesidades de la clase trabajadora y los campesinos de las naciones no centrales. Se pueden encontrar numerosos casos en los que hay habitantes de naciones no centrales que están hambrientos debido a que son más rentables los cultivos que se pueden exportar a naciones centrales que los orientados al consumo interno (véase Johnson, 1973: 7-11). Y se presta cada vez más atención al modo en que las influencias de las naciones centrales pueden perjudicar el medio ambiente y la salud de los habitantes de las naciones no centrales.

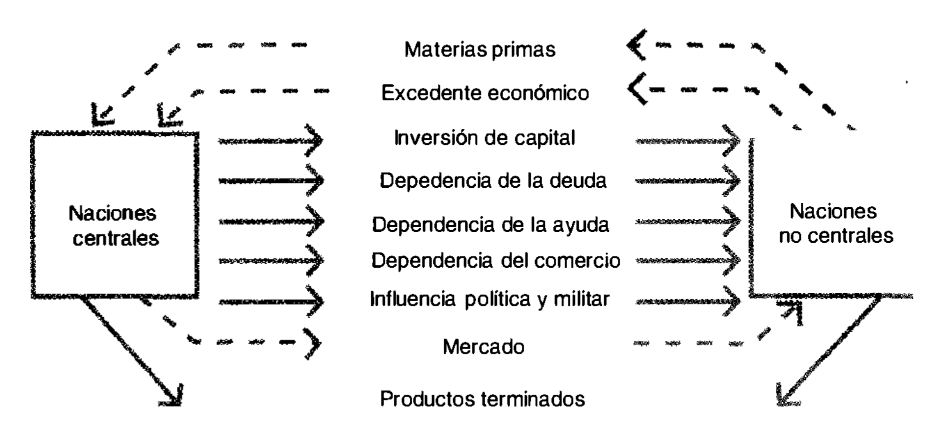
Podemos concluir este epígrafe señalando brevemente algunos efectos positivos y negativos de la dominación central en el sistema mundial para las propias naciones centrales. Como sugiere la desigualdad de poder e intercambio en las relaciones entre las naciones centrales y las periféricas, las naciones centrales se ven favorecidas. Sin embargo, los beneficios que obtienen las naciones centrales no son igualmente distribuidos entre la población de estas naciones y, en muchos aspectos, la clase trabajadora se ve perjudicada por la dominación del centro.

Sin embargo, las elites corporativas de las naciones centrales obtienen más beneficios, materias primas baratas y un mercado para la exportación, que en conjunto refuerza la dominación económica del centro. Algunos de estos beneficios llegan a los no pertenecientes a la elite de las naciones centrales en la forma de un mayor nivel de vida y el abaratamiento de algunos bienes de consumo. Pero hay importantes efectos negativos también para ellos, en la forma de pérdida de millones de empleos debido a que la multinacional se traslada a naciones periféricas con menores costes laborales (Barnet y Muller, 1974: 303-304; Stillman, 1980: 76; Blumberg, 1980: 128-129). Disponemos también de datos que revelan que la inversión

corporativa en los países pobres ha reducido los salarios de los trabajadores de los países centrales porque hace aumentar la competencia por mantener los puestos de trabajo con los trabajadores de bajos salarios de estos países pobres (Mahler, 2001). Y, por supuesto, como vimos en el Capítulo 8, el mantenimiento de la dominación central en el sistema mundial comporta costes militares (más impuestos y pérdida de vidas).

La Figura 12.4 ofrece un resumen de algunos de los medios que utilizan las naciones centrales para dominar las naciones periféricas y algunas de las consecuencias de esta dominación tanto para las naciones centrales como para las periféricas. Dado el intercambio desigual entre las naciones del centro y la periferia, cabría esperar que *los que no pertenecen a las elites* (por contraposición a las elites de las naciones periféricas que usualmente se benefician de esta dominación) de las naciones periféricas intentaran oponerse a la dominación central. Pero antes de considerar las perspectivas de cambio de las naciones periféricas, debemos detenernos en algunas de las principales excepciones asiáticas de gran parte de lo que acabamos de señalar. Descubriremos que son «excepciones que confirman la regla». Muchas naciones asiáticas han logrado evitar tener las características arriba descritas que perjudican las oportunidades a largo plazo de desarrollo económico de las naciones no centrales.

El ascenso del este y el sudeste de Asia: excepciones que confirman la regla Cuando viajamos por el este y el sudeste de Asia es difícil no reparar en la abundante presencia de las corporaciones multinacionales de las principales naciones centrales. Paseando por las calles de



Efectos para el centro

1. Mayor nivel de vida.
2. Más beneficios corporativos.
3. Pérdida de los empleos y salarios más bajos debido a la competencia con el trabajo periférico de escasa remuneración.
4. Costes de mantenimiento del sistema mundial.

Efectos para las naciones no centrales

1. Menor crecimiento económico.
2. Una estructura ocupacional menos desarrollada.
3. Elites poderosas.
4. Menos democracia.
5. Más desigualdad de la renta.
6. Producción orientada a las necesidades del centro en lugar de a las necesidades de los no pertenecientes a la elite que habitan en la periferia.

FIGURA 12.4
Resumen de los medios de la dominación del centro y sus consecuencias para las naciones centrales y periféricas.

Seúl, Taipei, Bangkok y algunas zonas económicas especiales de China (Kerbo, 2003; Vogel, 1989), por ejemplo, impresiona la cantidad de edificios que muestran el logotipo de corporaciones Estadounidenses, japonesas, alemanas, francesas y de alguna otra potencia industrial occidental. Pero cuando uno pasea por estas ciudades, también impresiona el fuerte y palpable desarrollo económico en marcha. La Seúl que yo visité en 1996 se parecía más al Tokio que visité por primera vez en 1984 que a la Seúl que había visto en 1984. Bangkok, por poner otro ejemplo, parecía estar más desarrollada y crecer más rápidamente en 1997 que diez años antes, y en 1999 volvió por la senda del crecimiento tras la "crisis económica asiática". En 2002 Tailandia había regresado al 4 por 100 de crecimiento del PIB y al desarrollo económico *uniformemente distribuido* que había conseguido reducir la pobreza del país.

Resumen de los medios de la dominación del centro y sus consecuencias para las naciones centrales y periféricas.

Los datos económicos concuerdan totalmente con mis observaciones personales: con algunas excepciones, estas naciones del Este y Sudeste de Asia experimentaron durante la mayor parte de la década de 1990 las tasas de crecimiento económico más altas del mundo (Banco Mundial, *World Development Report, 2000/2001,* 2001; Kerbo, 2003; Frank, 1998). Mientras las naciones centrales de Norteamérica y Europa experimentan tasas anuales del 2 al 3 por 100 en los años prósperos, muchas de estas naciones del Este y Sudeste de Asia crecían al 10 por 100 o más anualmente.

Pero, a diferencia de otras naciones periféricas que intentaban desarrollarse económicamente, naciones del este y sudeste de Asia como Corea, Taiwán, Hong Kong, Tailandia y Malasia, apenas tuvieron el *desarrollo no uniforme* que experimentó Latinoamérica. El desarrollo no uniforme, que genera más desigualdad y pobreza, es el gran problema de la mayoría de los países latinoamericanos y africanos. Ciertamente hay sectores de población de personas sin techo en lugares como en la zona rural del noroeste de Tailandia alrededor de Bangkok, pero hay muchos menos que en Latinoamérica, África o India. El crecimiento económico entre estos «tigres asiáticos» ha implicado la producción de empleos, y la escasez de mano de obra en muchos de estos países ha Estado aumentando los salarios promedio. En cambio, en Latinoamérica, aunque en los años noventa se produjo cierto desarrollo económico importante en algunos de estos países, el desempleo y la pobreza, así como la desigualdad, siguieron aumentando (Banco Mundial, *World Development Report, 2000/2001*, 2001).

Las cifras de la Tabla 12.3, por ejemplo, muestran en general menos desigualdad de la renta en esta parte del mundo en comparación con Latinoamérica y África. Y lo que es más importante aún, hemos visto en la Tabla 12.1 que sólo el este y el sudeste de Asia tienen un alto índice de reducción de la pobreza extrema, tendencia que continuará en los próximos años. En Latinoamérica apenas se ha reducido la pobreza en los últimos 20 años, y se espera que aumente marcadamente en África en los próximos años.

En julio de 1997 estas naciones asiáticas empezaron a recibir el impacto de lo que se ha dado en llamar la crisis económica asiática. El crecimiento económico se lentificó mucho en Corea del Sur, Taiwán, Tailandia, Indonesia y Malasia. Algunos de estos países, como Tailandia, experimentaron durante los primeros años noventa cierto aumento de la desigualdad debido al rápido desarrollo económico (Kerbo, 2003; Pasuk y Baker, 1998; Slagter y Kerbo, 2000), aunque el nivel de pobreza seguía disminuyendo. Pero a finales de 1999 sus economías volvieron a crecer. Lo que generó la crisis económica que empezó en 1997 se puede describir mejor como una corrección económica de lo que se ha llegado a denominar el «estallido del capitalismo de campo de golf» propulsado por el abundante dinero que cayó en las manos de las elites financieras corruptas de estos países (Slagter y Kerbo, 2000). En 1999 los gobiernos de Tailandia, Corea del Sur y Malasia ejercieron más control sobre las instituciones financieras que habían fracasado e hicieron ajustes económicos que han reimpulsado las economías asiáticas hacia un siglo XXI en el que se ha predicho que dominará Asia (Frank, 1998).

Desde luego, lo importante de todo esto para nuestro análisis es que, de acuerdo con la investigación anteriormente mencionada, se supone que las cuantiosas inversiones y los estrechos lazos económicos de las naciones centrales perjudican a las economías de las naciones periféricas y crean más desigualdad y pobreza. La primera vez que se expresó la discrepancia con los datos antes mencionados fue en un artículo intitulado «La teoría de la dependencia y Taiwán: análisis de un caso desviado» (Barrett y Whyte, 1982). Desde que se publicó este artículo es claro que ha habido otros casos desviados, sobre todo en el este y sudeste de Asia (Kerbo, 2003; Kristof y WuDunn, 2000). En primer lugar, analizaremos Taiwán.

Taiwán se considera un caso desviado, entre otras razones, porque su Estado es más fuerte, se implica más en la planificación económica y se interesa más por el desarrollo económico interno del país en su conjunto, y no sólo por un grupo de elites y una pequeña clase media, como ocurre en muchas naciones periféricas. Durante varias décadas el Estado taiwanés ha influido y se ha esforzado por asegurarse de que las multinacionales no perjudicaran la economía interna en los casos en los que permitía lazos económicos con el centro (Gold, 1986). Estas características y políticas del Estado taiwanés se desarrollaron cuando el Partido Nacionalista Chino, desmarcándose de la revolución de Mao en la China continental en 1949, tomó el control de la isla. Los líderes del nuevo gobierno de Taiwán aprendieron de los errores de la China continental del pasado y se esforzaron por contribuir a asegurar un desarrollo económico a largo plazo como medio de recuperar el apoyo popular que habían perdido antes de la revolución comunista en la China continental. Pero era también un Estado fuerte apoyado por Estados Unidos para ofrecer un ejemplo frente al comunismo, algo que produjo muchos beneficios especiales al país (Barret y Whyte, 1982, 1984; Hammer, 1984). No obstante, también se citan como factores importantes del desarrollo económico de Taiwán la redistribución de la tierra, que convirtió en consumidores a los granjeros que previamente constituían la inmensa mayoría de la población, y la infraestructura agrícola creada por los japoneses cuando tuvieron la isla como colonia desde 1895 hasta 1945.

Sin embargo, Taiwán, en tanto que «caso desviado», parece estar ahora en compañía de otros países asiáticos que se ajustan a esa definición. Por ejemplo, Corea del Sur también tiene un Estado fuerte activo que se implica en la planificación económica, presenta un grado de desigualdad relativamente bajo, fomentado por la redistribución de la tierra y por una infraestructura económica que se inició durante la ocupación japonesa en la primera mitad del siglo XX (Kim, 1997; Vogel, 1991; McNamara, 1989; Nahm, 1988; Pye, 1985: 218). Otros países del este y sudeste de Asia, como Malasia, Hong Kong, Tailandia y ahora China, son «excepciones que confirman la regla» por diferentes razones. Es importante considerar alguna de esas razones porque nos ayudan a comprender los niveles de pobreza constantemente altos en otras regiones del mundo; y también a entender que la teoría del moderno sistema mundial y la teoría de la dependencia son bastante precisas cuando analizan las razones del estancamiento económico o del desarrollo económico desigualmente distribuido que es responsable del aumento de la desigualdad en otras regiones del mundo. Nos centraremos así en el ejemplo de Tailandia en las últimas décadas, porque tanto Naciones Unidas como el Banco Mundial han citado a Tailandia como líder internacional de la reducción de la pobreza de entre las naciones en vías de desarrollo.

LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS NACIONES DEL ESTE Y EL SUDESTE ASIÁTICO: «EXCEPCIONES» AL «MILAGRO ECONÓMICO ASIÁTICO»

Antes de estudiar qué características de las naciones en desarrollo (particularmente de las del este y sudeste Asiático) parecen las más importantes a la hora de promover el desarrollo eco-

nómico y la reducción de la pobreza, es básico considerar un aspecto que con frecuencia se menciona como la razón principal, pero que suele sobreestimarse en exceso. Cuando los habitantes de los países ricos reflexionan sobre la condición de los pobres del mundo, parece que muchos tienen una tendencia natural a preguntarse: «¿qué les pasa a esas personas?» «Parecen tan lentas, nadie parece trabajar mucho, ni tampoco podrían hacerlo con todas esas siestas». Los acomodados de las naciones ricas saben que ellos han trabajado mucho para obtener lo que tienen; «¿por qué no pueden hacer esas personas lo mismo?». Dicho de otro modo, los más acomodados tienden a juzgar a los demás desde su realidad, desde la lógica según la cual la conducta humana produce recompensas y castigos en sus propias interacciones cotidianas. Se ha señalado una y otra vez que la mayoría de los estadounidenses tienden a culpar a los pobres de su pobreza. La teoría de la «cultura de la pobreza» es muy popular en Estados Unidos porque se ajusta al supuesto de culpar a los pobres de su pobreza debido a su conducta «irresponsable y perezosa». Cuando miran más allá de las naciones ricas, a los acomodados de este mundo les resulta incluso más difícil entender las realidades cotidianas y las opciones de los pobres.

Resurgimiento de las explicaciones culturales Es en este contexto donde han vuelto a aparecer las explicaciones culturales de la pobreza mundial en los últimos años, especialmente desde que se produjeron las protestas contra la OMC en Seattle en otoño de 1999, que culpaban más directamente a los países ricos y sus corporaciones. Por mencionar sólo algunos indicadores del resurgimiento de las explicaciones culturales, Lawrence Harrison publicó en 1985 un libro titulado *Underdevelopment is a State of Mind* [El subdesarrollo es un estado de conciencia] que criticaba profundamente la teoría de la dependencia y los valores católicos que heredaron los países latinoamericanos y que ha sido actualizado y reimpreso en 2000 (Harrison, 2000). Samuel Huntington ha colaborado con éste en un volumen titulado *Culture Matters: How Values Shape Human Progress* [La cultura importa: la influencia de los valores en el progreso humano] que también acaba de publicarse en 2000 (Harrison y Huntington, 2000). Al mismo tiempo, el Banco Mundial ha empezado a estudiar de repente el tema de las barreras culturales al desarrollo económico y dedica millones de dólares a la publicación de libros nuevos y la celebración de conferencias internacionales sobre este asunto y a proyectos de ayuda en los países en desarrollo para cambiar los valores culturales que supuestamente perjudican el desarrollo económico.*

Los valores tradicionales de muchos países en desarrollo pueden tener, ciertamente, efectos negativos para su desarrollo económico. Pueden existir impedimentos al desarrollo, como la «orientación hacia el presente» y la incapacidad para ahorrar y planificar el futuro, que se asemejan a la explicación de la «cultura de la pobreza». Pero igual que la teoría de la cultura de la pobreza en Estados Unidos ha desatendido las barreras estructurales para salir de la pobreza, y el modo en que la situación presente de las personas tiene sólo un efecto a corto plazo en sus actitudes (como ha mostrado la investigación desde la «perspectiva situacional» de la pobreza), son también importantes otros factores relacionados con las oportunidades económicas de los países pobres. Las críticas que suscitó la teoría de la «cultura de la pobreza» en los Estados Unidos son muy similares a las expresadas ante este resurgimiento de las explicaciones culturales de la pobreza mundial (véase Pye, 2000: 254).

En este contexto internacional hay también un gran problema con los «valores asiáticos» que para muchos son los responsables de los «milagros económicos asiáticos» de las últimas décadas. No todas las naciones del este y sudeste de Asia que han logrado el desarrollo económico y la reducción de la pobreza tienen estos «valores asiáticos» que se subrayan como el factor más importante; y algunas naciones con «valores asiáticos» no han logrado un desarrollo económico

* Todos estos proyectos, así como docenas de ponencias se pueden encontrar en el sitio web del Banco Mundial, www.worldbank.org.

importante ni una reducción considerable de la pobreza. Por ejemplo, en Malasia (el país más avanzado desde el punto de vista económico del sudeste de Asia), aproximadamente el 90 por 100 de la población es islámica, como también lo es la población de Indonesia, que ha logrado un considerable crecimiento económico en las últimas décadas. En la mitad norte del sudeste asiático, Birmania, Laos, Camboya y Tailandia tienen casi la misma herencia cultural del budismo theravada (Kerbo, 2003: Capítulo 6; De Casparis y Mabbett, 1999: 294; Osborne, 1995). Tailandia presenta uno de los mejores índices de reducción de la pobreza y de desarrollo económico del mundo; Birmania, Laos y Camboya se encuentran entre los países más pobres del mundo y todavía no hay perspectivas de que vayan a abandonar este estatus. Vietnam es el único país del sudeste asiático con el tipo de «valores asiáticos» (una mezcla de confucianismo y budismo importada de China hace siglos) que más a menudo se supone que fomentan el desarrollo económico. Pero Vietnam acaba de empezar su camino hacia el desarrollo económico tras figurar entre los países más pobres del mundo junto a sus vecinos Laos y Camboya. Obviamente hay otros factores relacionados con la estratificación mundial en la historia que determinan considerablemente que algunos países sean capaces de desarrollarse y otros no, incluso con las mismas tradiciones culturales que configuran sus orientaciones valorativas actuales. Es momento de examinar algunos de los factores más importantes para luego analizar el modo en que Tailandia ha logrado un fuerte desarrollo económico y reducir la pobreza en las últimas décadas.

TRADICIONES ASIÁTICAS Y FORMAS DE ORGANIZACIÓN SOCIAL: ALGUNOS ASPECTOS COMUNES

A diferencia de la imagen que tienen algunos occidentales, las naciones asiáticas no son «todas iguales». De hecho, por ejemplo, cuando se viaja de Japón a Corea, de Corea a China y luego de China a las naciones del sudeste asiático, se aprecia más variedad y contraste cultural que si viajáramos por la Europa moderna. Así las cosas, entre los distintos valores culturales asiáticos, formas de organización social y otras tradiciones históricas, podemos identificar algunas características de las sociedades asiáticas que, combinadas, nos ayudan a comprender por qué unas han logrado un desarrollo económico considerable con la intervención exterior del moderno sistema mundial, que, sin embargo, ha perjudicado a otras (para mas detalles, véase Kerbo, 2003). Estas características están interrelacionadas y son muy importantes.

Civilizaciones antiguas Las personas que viven en países con antiguas civilizaciones (tanto las elites como el pueblo llano) tienden a tener una identidad y un orgullo mucho más fuerte con respecto a su nación y a reconocer sus intereses comunes nacionales. Esta característica general de las naciones asiáticas la sugiere el Templo de la Literatura de Hanoi, que, de hecho, es una de las primeras «universidades» de Vietnam. En los extensos patios de lo que queda de las estructuras originales se pueden distinguir todavía muchas lápidas que, aunque parecen tumbas, son en realidad inscripciones de los primeros licenciados de esta universidad. Lo más sorprendente son las fechas: indican que esta universidad data de hace aproximadamente mil años, un hecho que bien podría bajar los humos a los licenciados de Oxford o de la Universidad de Salamanca de España, que piensan que se gradúan por las universidades más antiguas de Europa.

Si consideramos esta cuestión en un contexto más general, podemos imaginar algunas de las diferencias fundamentales entre las naciones en desarrollo de Asia y las de Latinoamérica y África. América Latina y África son continentes que, desde luego, albergaron antiguas civilizaciones; la clave está, precisamente, en la palabra «albergaron». Lo único que queda de las civilizaciones antiguas del sur y el centro de América son antiguas pirámides de piedra. Hace sólo algunos siglos el colonialismo llevó a los europeos a trazar fronteras nacionales, de modo que las naciones de América Central y del Sur tienen literalmente sólo 300

años de antigüedad, como mucho. Son naciones jóvenes para los estándares mundiales y apenas tienen tradiciones de las civilizaciones antiguas perdidas. Por supuesto, en África también encontramos civilizaciones antiguas y la cuna de la evolución humana. Pero, salvo unos pocos casos en el norte y en el cuerno de África, también los colonos europeos destruyeron y finalmente eliminaron estas civilizaciones antiguas. Tras la Conferencia de Berlín de 1884-1885 las naciones europeas dividieron África en lo que llegarían a ser naciones sin ningún sentido desde el punto de vista social, cultural o étnico. He aquí el origen de la inestabilidad política actual de África, con conflictos tribales que provocan una guerra civil tras otra (Mazrui, 1978, 1986).

A diferencia de Latinoamérica y África, en la mayor parte de Asia encontramos países que fueron en su día partes de civilizaciones antiguas. Desde luego, ninguna fue tan importante como la civilización china o la india, pero la mayoría de las naciones asiáticas actuales tienen profundas raíces en civilizaciones antiguas a las que pertenecieron hace no cientos, sino miles de años. En una línea similar, a diferencia de Latinoamérica y África, el colonialismo en Asia no tendió a generar países nuevos cuyas fronteras atravesaban civilizaciones antiguas o grupos étnicos. La mayoría de las naciones asiáticas actuales suelen tener, por tanto, más «sentido sociológico» por lo que respecta a sus fronteras societales naturales (Myrdal, 1970: 64).

Hoy día hay naciones en Asia que no confirman esta regla general, pero en la mayoría de los casos son precisamente las naciones asiáticas con más inestabilidad y menor desarrollo económico. Por ejemplo, Indonesia ha tenido los niveles de violencia política más elevados desde finales de los noventa, algo que ha perjudicado a una economía que en su día fue sana. Ahora Indonesia es en realidad un conjunto de muchas civilizaciones antiguas reunidas por los holandeses durante su dominio colonial de la zona. Laos, actualmente uno de los países más pobres del sudeste de Asia, es un producto del colonialismo francés en Indochina. Lo crearon los franceses a partir de los pequeños reinos que existían allí antes de la colonización. Las fronteras nacionales de Birmania —o Myanmar, como los dictadores militares reclaman que se llame ahora— fueron en gran medida un producto del colonialismo británico, y durante mucho tiempo el país estuvo ligado al territorio colonial indio de Gran Bretaña. Antes de marcharse de Birmania después de la Segunda Guerra Mundial, los británicos trazaron fronteras nacionales para incluir dentro de ellas a numerosas tribus de diferentes civilizaciones antiguas. Desde su independencia, Birmania ha sido un territorio disputado por esos diferentes grupos que reclaman, a su vez, su propia independencia. Camboya fue en su día el centro de un imperio antiguo, pero sólo ahora está empezando a recuperar cierta estabilidad, una vez finalizadas las guerras de Indochina, en las que se implicaron primero los franceses, luego los japoneses, luego otra vez los franceses y finalmente los estadounidenses. Filipinas es la nación de la región con menos civilización antigua, la más dominada y cambiada por los colonos occidentales, españoles y estadounidenses, y la que ha perdido más cultura indígena. Al igual que Indonesia, las fronteras nacionales actuales, que fueron trazadas por las potencias coloniales, incluyen extensas zonas musulmanas dentro de las áreas cristianas dominantes del norte, lo que origina la rebelión separatista islámica que de cuando en cuando estalla y se convierte en guerra abierta. Por último, el trato que dieron a Malasia los británicos al término del colonialismo fue muy diferente al que dieron a Birmania. Los británicos se esforzaron por formar una nación a partir de numerosos sultanatos musulmanes después de la Segunda Guerra Mundial, y no dieron la independencia a la nación hasta 1957 (Taylor, 1999; Turnbull, 1999; Stockwell, 1999; Cheong, 1999; Keay, 1997; Osborne, 1995; Hall, 1999).

Tradiciones de autoridad y responsabilidad de las elites Además de un profundo sentimiento de identidad nacional entre la población, las civilizaciones antiguas de Asia tienden a conservar las viejas tradiciones de autoridad y responsabilidad de las elites. Según la

descripción de Myrdal, en Asia el colonialismo europeo tendió a perjudicar «el sistema indígena de derechos y obligaciones entre la población» (Myrdal, 1970:212). Como ya hemos señalado, la intervención exterior de la corporaciones multinacionales ricas suele presentar una situación en la que las elites poderosas y/o ricas se enriquecen, con frecuencia a expensas del desarrollo económico a largo plazo y de la continua pobreza del pueblo de su país. Por contra, *dada esa tradición de derechos y obligaciones, cuando se enfrentan al dilema de agradar a las multinacionales extrajeras o impulsar cierta protección y beneficios para su nación y el pueblo llano, las elites de los países con estas antiguas tradiciones de obligaciones tenderán a atemperar sus propios y más específicos intereses para proteger a la nación y al pueblo.*

Por supuesto, también en las antiguas civilizaciones asiáticas, tanto a lo largo de la historia como en nuestros días, las elites han ignorado o ignoran en ocasiones esas tradiciones de responsabilidad de la elite, pero se atienen a las consecuencias. Como demostró Barrington Moore (1978) en su famoso libro *Injustice: The Social Bases of Obedience and Revolt* [La injusticia: las bases sociales de la obediencia y la revuelta], en el transcurso de la historia e incluso hoy día, cuando se violan las obligaciones de la elite suelen manifestarse varios tipos de protesta, o incluso la revolución. Los trabajos históricos de Moore sugieren que las tres obligaciones más importantes que debe asumir la elite son: (1) la protección frente a fuerzas exteriores, (2) la paz y el orden internos y (3) la seguridad material. Charles Tilly describe algo muy similar en su análisis histórico de la violencia política y la rebelión en las sociedades feudales europeas (véase Tilly, 1981, 1978; Tilly, Tilly y Tilly, 1975).

Algo muy similar ocurre con las civilizaciones antiguas de Asia. En su historia comparada del «mandato para gobernar» y la modernización en Europa y Asia, Reinhard Bendix señala que desde al menos el año 2000 a. C. los emperadores chinos creían en la idea del «imperio celestial». Pero los emperadores tenían la obligación de cuidar de la nación y en cierto sentido «cumplir con su misión» o perderían su mandato. Se creía que los antiguos emperadores merecían su mandato debido a que sólo ellos tenían el poder de controlar los espíritus ancestrales en beneficio de la nación (Bendix, 1978:49-56). Posteriormente, hacia el año 500 a. C., Confucio elaboró su filosofía de derechos y obligaciones para gobernantes y súbditos como respuesta a un periodo anterior de casi 200 años de desorden social. Esas viejas tradiciones de derechos y obligaciones en China mantuvieron más o menos unida a la nación y sostuvieron el mandato del emperador durante siglos hasta que los emperadores empezaron a encontrar dificultades para cumplir sus obligaciones ante el cambio social y el colonialismo europeo que empezó hacia el 1800. Estos fueron los cambios que condujeron finalmente a la revolución china del siglo XX (Fairbank, 1986).

La mayoría de los reinos del sudeste de Asia son relativamente más recientes que los de India y China, pero no dejan de tener siglos de antigüedad. Algunos de los primeros son Camboya (Angkor), Sumatra (Srivijaya) y Birmania (Pagan), que datan aproximadamente del año 800 d. C. Pero igual que otros imperios asiáticos, estos «reinos budistas», junto al modelo confuciano de Vietnam heredado de China, tenían fuertes tradiciones de obligaciones y derechos que se desarrollaron y enmendaron durante siglos. La mayoría de estas tradiciones de las obligaciones de la elite sobrevivieron al colonialismo europeo, salvo en algunos casos, como las Filipinas, a las que cambió la dominación española (Osborne, 1995:17-27, 45-50).

Un Estado fuerte En el volumen II de su famosa obra *Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations* [El drama de Asia: un estudio sobre la pobreza de las naciones], Gunnar Myrdal (volumen II, 1968:896), que ganó el Premio Nobel de Economía, escribe refiriéndose al sur de Asia: «... en toda la región los gobiernos nacionales exigen muy poco a sus ciudadanos. Apenas tienen obligaciones que cumplir, ni por el interés de la comunidad ni para

evitar acciones que se oponen a ese interés». Por supuesto, Myrdal se estaba refiriendo fundamentalmente al problema de los «Estados débiles» de India, Pakistán y Sri Lanka (Ceilán) poco después de obtener la independencia del colonialismo británico. Aún no percibía el modo en que la propagación de las corporaciones multinacionales en los países pobres a principios de los sesenta llegó a perjudicar los intereses del desarrollo a largo plazo de esas naciones pobres. Pero su idea de la necesidad de «Estados fuertes» ha pasado a ser uno de los aspectos más importantes de su trabajo sobre los problemas de las naciones pobres.

La reflexión que también ha recibido reconocimiento desde los tiempos de Myrdal es que, con frecuencia, *las naciones de desarrollo tardío* —las que han logrado el desarrollo económico después de las naciones de Europa y Norteamérica— han requerido la intervención y la planificación estatal e incluso la propiedad pública de muchas industrias (Thurow, 1991; Fallows, 1994). Uno de los mejores ejemplos de ese desarrollo tardío es Alemania. Como vimos en el capítulo anterior, los numerosos territorios alemanes no llegaron a unirse en una única nación hasta finales del siglo XIX bajo el liderazgo de Bismarck. A la zaga de la mayor parte de la Europa de aquel tiempo, el Estado alemán intervino en la economía por medio de la planificación, créditos públicos, incentivos económicos a las empresas y propiedad pública de las corporaciones con el fin de impulsar rápidamente a Alemania, que finalmente alcanzó la posición de la principal economía de Europa (Craig, 1991; Kennedy, 1987; Chirot, 1986; Dietrich, 1991; Raff, 1988).

Vogel califica a las naciones que han intentado desarrollarse en la segunda mitad del siglo XX «países de desarrollo tardío, tardío», y afirma que necesitan incluso más ayuda del Estado para superar los obstáculos que les crea la nueva economía global. Vogel (1991) muestra que los «cuatro tigres asiáticos» (Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong y Singapur) lograron un rápido desarrollo económico en los años ochenta con una importante intervención del Estado. Y, como han mostrado muchos estudiosos, Japón fue el país que tomó el liderazgo de las naciones asiáticas de desarrollo tardío con una importante intervención estatal desde finales del siglo XIX, hasta llegar a convertirse en la segunda potencia económica del mundo detrás de los Estados Unidos. Fue Japón el que más o menos perfeccionó lo que se viene a llamar hoy el «modelo de desarrollo asiático» que han copiado de una u otra forma las naciones asiáticas que recientemente han logrado algún éxito en su desarrollo económico (Johnson, 1982)

En concreto, lo que implica un *Estado fuerte* es un gobierno con suficiente organización y poder racional para alcanzar las metas de su desarrollo. Tiene que ser un Estado con la capacidad de proporcionar una dirección económica coherente, una organización racional para alcanzar con eficacia sus metas y el poder de respaldar sus políticas económicas de larga proyección. Todo esto es necesario porque el Estado debe ser capaz de *resistir las demandas externas de las corporaciones extranjeras que intentan actuar en su beneficio a corto plazo, superar la resistencia interna de grupos fuertes que intentan proteger los intereses particulares a corto plazo, reducir la corrupción y controlar dentro de la nación la lucha interna sobre quién se beneficiará de los proyectos de desarrollo.* Lo que este Estado fuerte significa primordialmente es el liderazgo y la burocracia, una burocracia relativamente honesta, eficiente y con el poder de respaldar las decisiones políticas.

Debemos reconocer las características de las naciones asiáticas que acabamos de describir como la materia de la que está formado un Estado fuerte, sobre todo en el este y el sudeste de Asia. Debido a sus tradiciones antiguas y a que se identifican con su nación y su gobierno, la gente reconoce sus intereses comunes como nación y está más dispuesta a hacer algunos sacrificios por el bien de estos intereses comunes. Y lo que es muy importante: con la restricción de las antiguas tradiciones de las obligaciones para con la nación y el pueblo, las elites de estos países tienden también más a restringir sus intereses particulares y a usar su poder para proteger los intereses a largo plazo de su nación y pueblo.

En una útil investigación publicada recientemente, Evans y Rauch (1999) crearon lo que ellos denominaron una «escala weberiana» de las características más importantes de las organizaciones burocráticas eficientes y racionales, definidas en la famosa obra de Max Weber hace cerca de 100 años. De las 37 naciones de la muestra, siete eran asiáticas, y todas puntuaban por encima del promedio en su «escala weberiana» (con la excepción de Filipinas), mientras que los «cuatro tigres» se agrupaban en las cuatro primeras posiciones (Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong y Singapur). También es importante el descubrimiento de que su «escala weberiana» estaba positivamente relacionada con el desarrollo económico. Por desgracia, como es típico de la investigación sociológica occidental, se mencionó el hecho interesante de que los cuatro tigres asiáticos estaban en las cuatro primeras posiciones, pero no se consideró por qué las naciones asiáticas tendían a puntuar tan bien en esta escala.

Antes de abandonar la cuestión del «Estado fuerte» es importante subrayar lo que no es un componente clave o necesario de un Estado fuerte. Un Estado fuerte no debe equipararse con una dictadura militar, que, de hecho, es por lo general su opuesto. Las dictaduras militares de los países del Tercer Mundo suelen desarrollarse debido a que el Estado es incapaz de proporcionar apoyo básico a la sanidad, el bienestar y las infraestructuras necesarias para la nación. Precisamente una dictadura militar opresiva surge como resultado de la inestabilidad política, como ocurre hoy en Birmania. Un Estado fuerte puede ser de derechas, de izquierdas, represivo o relativamente democrático. Y lo que es más importante aún: un Estado fuerte es *un Estado capaz de realizar y llevar a cabo políticas que protegen los intereses nacionales, asegurando así su desarrollo económico a largo plazo.*

A pesar de todas las evidencias de la importancia del Estado fuerte que describió Myrdal hace aproximadamente 40 años, sólo ahora algunas agencias internacionales de ayuda están reconociendo públicamente el hecho. El Programa para el Desarrollo de Naciones Unidas, por ejemplo, publicó un informe en abril de 2000, *Overcoming Human Poverty: UNDP Poverty Report, 2000,* que se centra en la «buena gobernanza» en los países pobres como una clave para el desarrollo económico y para superar los intereses particulares de las elites ricas que suelen estar detrás de las acciones estatales en las naciones en desarrollo. El informe concluye: «Sin una buena gobernanza, la confianza en un desarrollo económico constante y muchas otras estrategias no funcionarán». Parece que los organismos de desarrollo internacionales dominados por Occidente han tardado bastante tiempo en reconocer que una mala gobernanza y la colusión entre las multinacionales occidentales y los gobiernos del Tercer Mundo han sido parte del problema. Tailandia nos proporciona un caso clásico de cómo se ha logrado un desarrollo sostenible y uniforme debido a que en el transcurso de la historia la nación y su Estado han sido capaces de proteger el país del impacto negativo de la penetración corporativa exterior en su economía.

EL CASO DE TAILANDIA

Con la excepción de una recaída de dos años y una desaceleración desde que se produjo la «crisis económica asiática» de 1997, Tailandia ha tenido un récord constante no sólo de desarrollo económico, sino también de reducción de la pobreza en las últimas décadas. En contra de las predicciones de la teoría del sistema mundial, este crecimiento y reducción coinciden con cuantiosas cantidades de IED (Inversión Exterior Directa) procedentes de las corporaciones multinacionales ricas del mundo. De hecho, Tailandia presenta el récord de Asia en reducción de la pobreza por cada punto de incremento del PIB (Banco Mundial, *World Development Report, 2000,* 2000: Capítulo 3, p. 48). En la actualidad, el porcentaje de población que vive con menos de un dólar al día en Tailandia (el 0,1 por ciento) es mucho menor que el de los demás países en desarrollo. Tailandia ha reducido su nivel general de pobreza des-

de cerca de un 50 por 100 de la población en los años sesenta hasta aproximadamente el 13 por 100 actual. En pocas palabras, Tailandia ha elevado el nivel de vida general de sus ciudadanos, pero el grupo económico de menor renta de Tailandia se ha reducido mucho más en comparación con otros países.

Sin embargo, como en el caso de otros países en desarrollo, debemos dirigir nuestra mirada hacia otros lugares, además de las ciudades más importantes de Tailandia, como Bangkok. La inmensa mayoría de los habitantes del mundo siguen siendo trabajadores agrícolas rurales (Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola, 2001). En los primeros años del siglo XXI, el 79 por 100 de la población tailandesa es rural y más de la mitad de la fuerza de trabajo aún trabaja en la agricultura. La diferencia entre Tailandia y otros países en desarrollo vuelve a ser sorprendente. Como vimos al principio de este capítulo, la pauta de desarrollo típica de los países en desarrollo muestra diferencias importantes en el nivel de vida entre los habitantes rurales y los urbanos. Sin embargo, en Tailandia el grado de pobreza es del 10 por 100 en las zonas urbanas frente al 15 por 100 en las zonas rurales (Banco Mundial, *World Development Report, 2000/2001*, 2000:280-291).

Para entender cómo Tailandia ha logrado todo lo que acabamos de señalar, es importante empezar con un breve examen de su historia económica y política, una historia que corre en paralelo con la descripción de las naciones asiáticas del epígrafe anterior.

Breve historia de Tailandia Los tailandeses actuales, al igual que muchos otros habitantes del sudeste asiático, proceden de China. Sabemos que los *tai* (nombre tribal original de los tailandeses) empezaron a emigrar de China hace casi 2000 años: unos se marcharon hacia India y otros hacia el sudeste asiático (Wyatt, 1984; Osborne, 1995). Cuando a partir del año 1250 después de Cristo las invasiones de los mongoles debilitaron a los reyes de Pagan (hoy Birmania) y los reinos rivales de la zona, como Angkor (Camboya), estaban en decadencia, los tai encontraron el momento oportuno para iniciar un largo proceso de construcción del Estado (Taylor, 1999:168-169). Es importante tener en mente que el concepto de fronteras nacionales es, de algún modo, un concepto occidental, por lo que no es posible describir fronteras nacionales exactas para los primeros reinos tai. Pero su primera capital, Sukotai, estaba situada en el centro-norte de lo que es hoy Tailandia, y las fronteras del reino se extendían hasta donde sus habitantes podían defenderlas. El periodo Sukotai duró desde el año 1253 hasta 1350, pero fueron 100 años decisivos. Durante estos años los tai establecieron el reino como un sistema político regido por un rey con obligaciones estrictas para con su pueblo. Fueron los años en los que el gran Rey Ramkanheng (al que se adjudica el establecimiento de la lengua escrita de la Tailandia actual) elaboró una filosofía de la justicia que, según algunos afirman, se inscribió por primera vez en un dintel que se ha encontrado en las ruinas de Sukotai (Wyatt, 1984: 54; Keyes, 1989;25).

En 1350 se decidió que la capital debía trasladarse más al sur para tener un mejor acceso a las rutas del comercio en el río Chao Phaya y una zona agrícola más rica. En At Ayudhya los tai continuaron su proceso de construcción del Estado entre 1350 y 1767, reforzando el poder del rey y el de un gobierno central. En gran parte, fue necesario para la supervivencia, porque Tailandia se enfrentó a nuevas amenazas de los jemeres (Camboya) y los birmanos. Fue en Ayudhya donde el modelo patriarcal del rey se desgajó del concepto hindú (indio) de rey divino, un rey que era a la vez líder religioso y político. Se creó también un sistema de ministerios gubernamentales para lograr una mayor eficiencia del gobierno (Akin, 1993: 31). Como era frecuente en los primeros imperios feudales, tanto occidentales como asiáticos, el control de los reyes nunca fue total y solían producirse luchas internas en el seno de la corte. En uno de estos periodos de luchas internas, una debilitada Tailandia fue incapaz de defenderse de la conquista birmana en 1767. Pero esta fue la última conquista de un reino birmano en decadencia. En 1782 la capital tai se trasladó y reconstruyó en lo que actualmente es

Bangkok. Durante un tiempo relativamente corto, Tailandia recuperó su poder para enfrentarse a Birmania y dominar también lo que actualmente es Camboya y Laos. Durante el periodo de Bangkok, se inició la actual línea real, de forma que el reinado del monarca actual (el noveno) se prolonga ya durante más de 50 años.

A mediados del siglo XIX, Tailandia y Vietnam empezaron a ser potencias regionales dominantes, mientras Birmania y Camboya estaban en decadencia. Pero luego llegó la amenaza del colonialismo. Fueron el rey Monkut y su hijo Chulalongkorn (Rama V) quienes astutamente condujeron a la nación durante el periodo más importante de confrontación con Occidente, desde la década de 1850 hasta finales del siglo, periodo en el que el reino empezó su transformación en un Estado nacional moderno. Las potencias occidentales, sobre todo Gran Bretaña, obligaron a Tailandia a integrarse en el sistema económico dominado por Occidente (Chaiyan, 1994). Los franceses desprendieron parte de territorio tai en el este para sus colonias Laos y Camboya. Pero, a diferencia de los demás países del sudeste asiático, Tailandia conservó su independencia y reforzó y modernizó sus instituciones durante el proceso. Bajo el liderazgo del rey Chulalongkorn la administración gubernamental pasó de ser un antiguo sistema de familias a una forma burocrática moderna en la que los funcionarios trabajaban para el rey.

En junio de 1932, 49 oficiales militares y 65 civiles, de los que la mayoría había estudiado en Occidente, dieron un golpe de Estado y derrocaron al rey Rama VII, el último monarca absoluto de Tailandia. A los «promotores» les motivó su convicción de que la monarquía absoluta era un obstáculo para la modernización y el desarrollo de Tailandia. El objetivo del golpe no era que los militares dirigieran por sí mismos el país: inmediatamente después, los militares renunciaron a sus funciones ejecutivas para dárselas a burócratas ministeriales cada vez más competentes. No sería hasta los años setenta cuando se logró que un gobierno electo dominara el sistema político; en 1992 se hizo realidad un gobierno nacional totalmente libre de influencia militar.

La imagen de «república bananera» dirigida por y para unos generales militares corruptos no es empero muy adecuada para Tailandia entre 1932 y 1992. Los militares tailandeses han sido nacionalistas, a menudo populistas, y algunas facciones, incluso socialistas. También es importante considerar el papel de la administración gubernamental no electa o la burocracia de funcionarios de carrera con buena formación de los gobiernos asiáticos. Considerados a menudo los representantes del rey o emperador, los ministros del gobierno han tenido amplios poderes en las sociedades asiáticas y, por lo general, siguen teniéndolos en la actualidad. Los parlamentos suelen tener pocos expertos o personal, suelen ser corruptos y, normalmente, los diputados pasan la mayor parte de su tiempo intentando ser reelegidos. La elite burocrática tailandesa sigue teniendo mano dura en las políticas económicas que ayudaron a sacar a Tailandia de la crisis económica asiática de 1997 más rápidamente que la mayoría de los demás gobiernos del este y sudeste asiático.

Políticas tailandesas de desarrollo Lo que surgió en el caso de Tailandia fue un «Estado semifuerte». Se ha señalado que la administración tailandesa se sitúa entre el modelo estadounidense de muy escasa implicación gubernamental en la política económica y el modelo de administración del gobierno japonés que ha dirigido el Japón con mano muy dura durante más de cien años (Muscat, 1994: 4-5; Kulick y Wilson, 1996:107). Desde la década de los cincuenta, la administración que ha dirigido el desarrollo económico tailandés lo ha hecho de modo muy parecido a un director de orquesta.

No mucho tiempo después de que los militares se hicieran con el poder tras el golpe de 1932, formaron una alianza con los burócratas de la administración y pusieron en marcha las políticas de desarrollo económico. Sin embargo, debido a la depresión mundial y más tarde a la Segunda Guerra Mundial, no sería hasta finales de los cincuenta cuando se realizaron

serios esfuerzos para llevar a la práctica esas políticas. Uno de los puntos que más nos importa para nuestro tema del desarrollo económico y la reducción de la pobreza en Tailandia es que, en comparación con otros países, esas políticas no implicaban que el desarrollo económico del país se realizara a expensas de los campesinos tailandeses (Muscat, 1994: 245). En la mayoría de los países que han intentado sumarse al Occidente industrializado en los últimos ciento cincuenta años o más, el desarrollo económico rápido se ha centrado en la industria urbana y se ha basado en los excedentes extraídos de los campesinos que servían para impulsar la expansión industrial. Así logró Stalin el desarrollo económico de la Unión Soviética en los años treinta, y así lo hicieron los gobiernos japoneses a principios del siglo XX. En estos dos países, así como también en otros, los campesinos se rebelaron, pero la mayoría se empobrecieron más y muchos murieron.

No ocurrió así en Tailandia. Como señaló uno de los principales equipos de investigadores económicos de Tailandia, a diferencia de países como Corea del Sur y Taiwán, «... Tailandia tiene una enorme cantidad de tierra y muchas personas que la trabajan... El gobierno vio que tenía la oportunidad —y el deber para con la enorme población campesina— de crecer impulsando la agricultura» (Pasuk y Baker, 1996:58). Posteriormente se creó un Programa de Generación de Empleo Rural, que proporcionó a cada *tambon,* o grupo de aldeas, del país una ayuda anual considerable que se podía invertir en los proyectos de desarrollo agrícola que eligieran, política que supuso un desarrollo rural «de abajo arriba...» (Muscat, 1994:138-139). Pero además de centrarse en la agricultura, el primer plan quinquenal proclamaba como objetivo principal el «aumento del nivel de vida», junto con la cautela de que «el incremento de la producción se debía distribuir equitativamente de manera que, en la medida de lo posible, todos los ciudadanos, y no sólo unos pocos privilegiados, obtuvieran beneficios» (Muscat, 1994: 95). Por supuesto, son ideas sublimes, pero dado el récord conseguido en reducción de la pobreza y desarrollo económico, con una diferencia relativamente pequeña entre el nivel de vida rural y urbano, podemos decir que tanto el gobierno como los funcionarios de la administración tailandeses hicieron un buen trabajo.

Aparte de la agricultura, estas políticas de desarrollo también se centraron en la *sustitución de importaciones.* Esta importante estrategia consiste en que un *Estado fuerte* (o, al menos, «semifuerte») ha de ser capaz de decir a las corporaciones multinacionales de los países ricos que, si acaso, importará sus productos con altos aranceles del 80 al 150 por ciento para impedir que compitan con los bienes producidos (al menos al principio) en fábricas recientes menos eficientes de un país pobre. Es un «Estado fuerte» el que debe hacerlo, porque sólo un Estado fuerte tiene el poder de imponer esta política a las corporaciones multinacionales ricas (y a los gobiernos de sus países que, casi con toda seguridad, intentarán oponerse), y porque sólo un Estado fuerte tiene poder para imponer esta política a pesar de las demandas de sus propios ciudadanos ricos, que quieren a un precio menor los productos importados, «los quieren de inmediato» y no desean esperar a que las jóvenes industrias domésticas produzcan bienes adecuados. Tailandia ha utilizado esta estrategia, sobre todo, en la industria del automóvil. Desde los años setenta, Tailandia impone aranceles del 150 por 100 a los automóviles importados, pero al mismo tiempo comunica a los fabricantes de automóviles extranjeros que si van a Tailandia a organizar empresas conjuntas con una empresa tailandesa para fabricar automóviles —y, por lo tanto, a contratar empleados tailandeses, pagar impuestos tailandeses y mantener algunos beneficios en Tailandia— la empresa automovilística podrá obtener muchas formas de ayuda gubernamental (Muscat, 1994:148). Con la importante excepción de los fabricantes Estadounidenses de automóviles, muchos se han animado. Con más de 20.000 coches más cada mes en las calles de Bangkok, durante muchos años los fabricantes extranjeros de automóviles y los tailandeses han cooperado con éxito.

A principios de los años setenta el crecimiento económico basado en el aumento de la exportación agrícola y la expansión del mercado doméstico tocó techo. Desde los ochenta,

las exitosas políticas de desarrollo empezaron a acentuar las *exportaciones*. Se puso de manifiesto que Corea del Sur y Taiwán se estaban convirtiendo en los países con más éxito en la expansión de sus economías, y lo hicieron atrayendo la inversión exterior en bienes manufacturados para la exportación. Fue entonces cuando los burócratas tailandeses dieron un giro a sus políticas para atraer la inversión extranjera en todo tipo de productos manufacturados y para exportar bienes y productos textiles manufacturados baratos. Sin embargo, en los años noventa, la exportación se centró en productos electrónicos de alta tecnología. A mediados de los noventa, la empresa empleadora más importante de Tailandia, por ejemplo, era Seagate, una compañía estadounidense que fabrica componentes de ordenador.

Es importante subrayar que durante los años ochenta y noventa Tailandia siguió protegiendo su economía a pesar del flujo de inversión exterior que había atraído hacia el país. Esto es especialmente importante porque, como se desprende de la investigación sobre el moderno sistema mundial, sin las protecciones que puede imponer un Estado fuerte, el crecimiento económico a largo plazo puede reducirse tras una cuantiosa inversión extranjera en el país. Así, los burócratas tailandeses establecieron ciertas reglas, como la que exige un porcentaje suficiente de material nacional en los bienes manufacturados por las empresas extranjeras en Tailandia, y la conocida *regla del 51 por 100* (Muscat, 1994: 80). Aunque tengo información de primera mano a través de entrevistas con burócratas tailandeses de la Oficina de Inversiones, así como con directivos japoneses y estadounidenses que operan en Tailandia, de que la regla del 51 por 100 no siempre se aplica por igual y que hay ciertas excepciones, lo cierto es que ha funcionado. De acuerdo con ella, una empresa extranjera que quiere establecer sus operaciones de producción en Tailandia debe formar un negocio conjunto con una empresa tailandesa. El resultado es que una empresa tailandesa que tiene el 51 por 100 del control es más capaz de mantener los puestos de trabajo y los beneficios en el país. Podríamos suponer que ante este tipo de reglas las corporaciones multinacionales simplemente se marcharán del país o no invertirán allí. Sin embargo, países como Tailandia han sido capaces de mantener a los inversores porque el gobierno ha seguido proporcionando más infraestructura a la inversión en relación con el transporte de los productos y una fuerza de trabajo bastante preparada, algo que aumenta la productividad. En buena parte debido a todo esto, Tailandia ha logrado que su economía interna continúe creciendo de tal modo que los inversores extranjeros siguen deseando mantenerse en el país para fabricar y vender bienes en un mercado en expansión. Sin embargo, estas políticas de desarrollo específicas no fueron las que aseguraron que la población rural saliera de la pobreza.

Los campesinos tailandeses y la acción política Una tarde de la primavera de 1998 me senté con un grupo de estudiantes en la calle Ratchandamnoen, de Bangkok, justo al lado del Monumento a la Democracia, y vimos a miles y miles de campesinos tailandeses marchando hacia la Cámara del Gobierno (el edificio del Parlamento Tailandés). La mayoría iba andando, pero muchos se amontonaban en camionetas. El espíritu que reinaba era bastante típico de Tailandia, es decir, había mucho *sanuk* (bromas y jolgorio). Estas personas del campo parecían tan interesadas en mirar a los *farangs* (extranjeros occidentales) como lo estábamos nosotros en observarles. Muchos nos saludaban y decían *«hullo»;* algunos incluso nos estrechaban la mano a medida que caminaban. Unos pocos iban cantando canciones de protesta, y nos resultó imposible no sonreír al ver que algunos llevaban camisetas con fotos en el pecho del revolucionario Che Guevara. (Más tarde preguntamos a algunos campesinos que llevaban la foto del Che en su camioneta si sabían quién era, y la respuesta fue negativa.)

Con lo que nos topamos ese día era con una protesta masiva organizada por el «Foro en Defensa de los Pobres» que trataba de asegurar que se protegiese a los campesinos frente a la crisis económica asiática que les rondaba. En los últimos años los campesinos tailandeses han expresado muchas de estas protestas, convocadas a menudo por el Foro en Defensa de

los Pobres, un movimiento organizado, de amplia base social, implicado en todo tipo de cuestiones medioambientales y rurales (*Bangkok Post,* 11 de diciembre de 1997; 7 de febrero de 1998; 12 de abril de 2001). La protesta más activa de los campesinos tailandeses empezó en los años setenta, cuando comenzaron a ponerse en práctica las políticas de desarrollo económico que hemos descrito antes. Se ha estimado que a mediados de los años noventa se produjeron en Tailandia al menos dos manifestaciones de protesta rural al día (Pasuk y Baker, 1996:206, 162). Como en la mayoría de los países, sobre todo en los países en desarrollo, los intereses políticos y económicos suelen dividirse en rurales y urbanos. En las últimas décadas, la población urbana de Bangkok ha aumentado su fuerza política. Pero como los campesinos de las aldeas forman la mayoría de la población tailandesa, y un porcentaje alto de esta población está relativamente bien organizada políticamente, las cuestiones rurales han seguido teniendo peso entre los políticos tailandeses.

Para comprender la posición, en cierto modo única, de los campesinos de Tailandia en comparación con la de otros en países en vías de desarrollo de otras regiones del mundo (en especial en Latinoamérica y África), es necesario hacer una incursión en la historia de la Tailandia rural. Primero, debemos recordar que el concepto de fronteras nacionales era extraño para el sudeste asiático continental. Los reinos de Pagan, Angkor y Siam (Tailandia), por ejemplo, se extendían sólo hasta las aldeas donde podían hacer cumplir las leyes. Cuando nos alejamos de las ciudades principales, la cuestión de a qué reino pertenecía una zona solía, y suele, ser confusa. Esto también implica que *los campesinos de esas zonas eran relativamente independientes,* al menos hasta que uno u otro reino llegaba a ejercer con más fuerza sus demandas de soberanía sobre el pueblo.

En segundo lugar, cuando los territorios no eran disputados, en la mayoría de los países del sudeste asiático, el rey teóricamente poseía la tierra (Keyes, 1989:31). Debemos decir «teóricamente» porque en la realidad los reyes raramente ocupaban esta tierra o enviaban a sus agentes para que la cultivaran. Antes bien, cedían la tierra a los campesinos y habitantes de las aldeas mediante un alquiler de por vida que podían heredar los descendientes, pero no vender a otros (Pasuk y Baker, 1996:7-8). En otras palabras, a diferencia de la posición de los campesinos en las sociedades feudales preindustriales de Europa, Latinoamérica y en los demás países de Asia (especialmente en Japón), los campesinos del sudeste asiático continental tenían su propia tierra, *carecían de señor feudal que les dominara* y eran relativamente independientes de los extraños de las zonas urbanas. E incluso en los casos en los que carecían de un contrato de alquiler sobre la tierra de uno de los reinos, había muchas tierras en las zonas no disputadas del sudeste asiático, de modo que una familia de campesinos o incluso un pueblo podían trasladarse allí.

Debido a estas tradiciones de independencia y organización, los campesinos tailandeses han podido ejercer presión al gobierno central para disfrutar de cierta protección de sus intereses en el proceso del desarrollo económico. Pero las tradiciones de la distribución de la tierra en Tailandia también nos ayudan a comprender de forma más inmediata el grado relativamente bajo de desigualdad y el desarrollo económico más uniformemente distribuido en Tailandia durante la segunda mitad del siglo XX. Como indica la Tabla 12.4 anterior, Tailandia sigue teniendo *el grado más bajo de desigualdad de la propiedad de la tierra* del sudeste asiático, y la diferencia entre este grado y el del sudeste asiático en general, África y Latinoamérica es considerable. De acuerdo con esas antiguas tradiciones, la tierra se sigue alquilando a campesinos individuales y a pequeñas aldeas a un coste muy bajo, razón por la que todavía en Tailandia cerca de un 90 por 100 de la población rural es propietaria de su propia tierra (Kulick y Wilson, 1996:132). *Y* también explica mi descubrimiento cuando entrevisté a los habitantes de las barriadas de Bangkok de que su vida era en general mucho mejor que la de los habitantes de las barriadas pobres de otras partes del mundo, como India, África y Latinoamérica. Muchos, si no la mayoría, de los habitantes de las barriadas de Bangkok,

como Klong Toey, siguen teniendo su casa en el campo. Viven temporalmente en Bangkok para vender sus productos en la ciudad o trabajar en empleos de baja cualificación para complementar sus ingresos agrícolas. Cuando la crisis económica asiática golpeó Tailandia, me sorprendió saber que las 100.000 personas sin techo que viven en Klong Toey no había aumentado. Me enteré de que cuando tuvieron dificultades para encontrar trabajo en Bangkok, los «residentes» de Klong Toey empezaron a regresar a sus casas rurales.

Como muchos estudios indican, las políticas de reforma agraria que dan más tierra a los que la cultivan es una de las mejores maneras de reducir la pobreza en el mundo (Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola, *Rural Poverty Report, 2001*, 2001; Capítulo 3). Cuando los campesinos y los granjeros poseen su propia tierra, la agricultura suele ser más productiva, más intensiva en trabajo (crea más empleos agrícolas), y los pequeños granjeros y campesinos obtienen más beneficios para ellos (esto, obviamente, reduce el grado de pobreza). Por lo tanto, las tradiciones históricas han dado a Tailandia una ventaja en el campo. Hay otros países que carecen de este legado histórico de baja desigualdad de la tierra que lo logran también, como Japón después de la Segunda Guerra Mundial, pero, como indica el informe del Fondo para el Desarrollo Agrícola, *Rural Poverty Report, 2001,* no suele ser una tarea fácil.

Tailandia en la perspectiva del sistema mundial La investigación y la teoría que se ha realizado desde la perspectiva del sistema mundial nos indica por qué suele ser difícil lograr el desarrollo económico, sobre todo un desarrollo económico distribuido de forma más uniforme que beneficie a todos los habitantes del país. Sin las tradiciones de la identidad nacional y la responsabilidad de la elite, a las elites les tienta tomar partido por los inversores multinacionales del centro para tenerles contentos y seguir siendo ricas. Esto entorpece el desarrollo de algo parecido a un «Estado fuerte» con la capacidad de seguir políticas de desarrollo coherentes para lograr un desarrollo económico uniforme a largo plazo. Y en muchas partes del mundo, el colonialismo del pasado ha influido de forma negativa en los países pobres. Como veremos brevemente más adelante, existen en la actualidad técnicas más prometedoras para estimular el desarrollo sostenible y más uniforme en los países pobres, pero el mayor problema es *crear la motivación* para usar esas técnicas de desarrollo cuando las elites internas ligadas a las corporaciones multinacionales disfrutan de un statu quo que favorece sus intereses personales a corto plazo.

Hemos visto que la historia de Tailandia ha contribuido a dar al país una mayor oportunidad para un desarrollo económico uniforme. Cuando las potencias coloniales llegaron a Asia, Tailandia era un país fuerte. Los líderes del país se enfrentaron astutamente a las potencias europeas para mantener su independencia y fue el único país del sudeste asiático que lo logró (Slagter y Kerbo, 2000; Kerbo, 2003). Con su independencia y sus elites nacionalistas, Tailandia pudo mantener al menos un Estado «semifuerte» capaz de implementar políticas de desarrollo e impedir que la inversión corporativa multinacional agotara sus recursos naturales y financieros (con políticas similares a la «regla del 51 por 100»). Tailandia ha sido también afortunada en el sentido de que conservaba una distribución de la tierra bastante equitativa que no ha requerido una reforma importante para construir una base de ciudadanos con recursos materiales que contribuyeran a la economía interna.

Por último, el caso de Tailandia nos indica que se ha recurrido en exceso a las explicaciones culturales. Los vecinos de Tailandia (Birmania, Laos y Camboya) tienen tradiciones culturales idénticas, pero siguen estando entre los países más pobres del mundo y apenas tienen perspectivas de desarrollo. Birmania estuvo colonizada por los británicos, quienes dejaron al país en una situación de caos de la que jamás se ha recuperado, a diferencia del plan de independencia y desarrollo económico que proporcionaron a su antigua colonia de Malasia. Desde 1946 Birmania ha sido pasto de la violencia política por parte de muchos pueblos tribales de las antiguas civilizaciones que fueron incluidos por los británicos en las fronteras

birmanas antes de que dejaran al país sumido en el caos (véase, sobre todo, Smith, 1999; Stockwell, 1999; Keay, 1997). Al otro lado de Tailandia, Laos y Camboya fueron arrastradas a la primera Guerra Indochina (contra los poderes coloniales franceses) y luego a la segunda Guerra Indochina (contra Estados Unidos). Tanto las fuerzas comunistas como las no comunistas devastaron estos pequeños países. En Camboya, después de 1975 el gobierno de los jemeres rojos acabó con la vida de un millón setecientos mil habitantes, principalmente personas con estudios, y dejó con vida en el país a sólo 300 licenciados universitarios en la década de 1980 (Kamm, 1998; Chandler, 1998, 1999). Laos terminó con un gobierno más benigno, aunque incompetente, pero padeció el colonialismo francés, que agotó sus recursos. Entre principios de los sesenta y 1975, Laos sufrió una dura «guerra secreta» encabezada y organizada por los Estados Unidos, que tiraron en su territorio más toneladas de bombas per cápita que en cualquier otro país del mundo en el pasado (aproximadamente 2/3 de una tonelada por persona viva en Laos, véase Warner, 1995, 1996: 352; Evans, 1995, 1998). El Banco Mundial y Naciones Unidas subrayan ahora que la «buena gobernanza» es una clave para el desarrollo económico. Con las fronteras nacionales tradicionales destruidas por las potencias coloniales y la devastación de las guerras, es difícil lograr cualquier tipo de gobernanza.

EL SISTEMA DE ESTRATIFICACIÓN MUNDIAL: CONCLUSIÓN Y PERSPECTIVA DE FUTURO

Podemos concluir subrayando primero lo que no han sugerido los teóricos del sistema mundial. Es muy importante señalar que no se puede responsabilizar de toda la desigualdad del mundo al sistema mundial y a las corporaciones multinacionales. La cultura, el clima y la falta de recursos, entre otros muchos factores no directamente relacionados con la estratificación mundial, pueden ayudar a producir y mantener la pobreza.

Sin embargo, en buena medida, todas las regiones del mundo están cada vez más interrelacionadas en un sistema económico mundial. Y debido a los diferentes intereses económicos que existen en este sistema, y a las diferentes cantidades de poder para garantizar que se satisfacen esos intereses, hay un sistema de estratificación mundial que produce desigualdad entre las naciones y desigualdad entre las clases dentro de esas naciones. Los datos indican con claridad que desde que la globalización se ha acelerado en el último siglo, las desigualdades de la renta y la riqueza han aumentado de forma considerable (Banco Mundial, *World Bank Development Report, 2000/2001*, 2001:31).

Es necesario reconocer también que no hay soluciones fáciles para el subdesarrollo. Las naciones pobres se enfrentan a muchos problemas que no se resolverían eliminando simplemente la dominación del centro (como ha mostrado Myrdal, 1970, entre otros). El desarrollo rápido de *algunos* países asiáticos muestra, por lo menos, que el desarrollo tardío de la periferia no es imposible en esta fase del moderno sistema mundial. Sin embargo, el problema de la mayoría de las naciones periféricas que no están en el este y sudeste asiático es que suelen carecer de los factores clave que han sido cruciales para el desarrollo según el nuevo modelo de desarrollo económico asiático, tal y como lo hemos mostrado específicamente con el caso peculiar de Tailandia.

Estructura social y herramientas técnicas para el desarrollo En los últimos años se han perfeccionado muchas y nuevas técnicas para promover un desarrollo económico más sostenible y uniforme en los países pobres, instrumentos que podemos llamar «herramientas técnicas» para el desarrollo. Siempre hemos reconocido que la *reforma agraria* es una clave para el desarrollo económico sostenible y más uniforme. Los campesinos que poseen su propia tierra producen más, crean más empleo e ingresos y contribuyen a sostener el ciclo de

desarrollo económico. Entre las técnicas más recientes de las nuevas herramientas están los *microcréditos*. Organismos como el Banco Mundial están observando de cerca el famoso programa de «microcréditos» del Grameen Bank de Bangladesh, que concede créditos desde 100 dólares a los campesinos pobres. Una pequeña bomba, por ejemplo, que cuesta sólo 50 dólares puede mejorar mucho la vida de una aldea sin medios de riego. Miles de campesinos pueden aumentar su renta y promover un desarrollo económico más uniforme y sostenido en un país. Dividir el dinero de un crédito cuantioso entre miles de estos microcréditos fomenta un desarrollo más uniformemente distribuido en las naciones pobres, a diferencia de los antiguos programas que gastaban millones de dólares en grandes proyectos, como embalses, que tendían a proporcionar más ganancias económicas a las corporaciones multinacionales y a los que ya eran ricos en los países en desarrollo.

Otras políticas específicas contemplan el *aligeramiento de la deuda,* la reducción de las barreras comerciales de las naciones ricas y la capacitación de las mujeres. Numerosos estudios e informes del Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola, del Banco Mundial y las Naciones Unidas están poniendo de relieve la evidencia de que la *mejora de los derechos de la mujer* reduce la pobreza y acelera el desarrollo económico (Banco Mundial, *Engendering Development,* 2001; Banco Mundial, *World Development Report, 2000/2001;* Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola, *Rural Poverty Report, 2001,* 2001). Parece que hay varias razones que lo explican. Las mujeres con más estudios contribuyen más a la economía; cuando se les da la oportunidad, las mujeres del campo parecen manejar los presupuestos familiares y los recursos económicos mejor que los hombres y tienden más a devolver los microcréditos; y las mujeres con más estudios y derechos son más conscientes de la importancia del control de la población para la familia y contribuyen más a extender el uso de los métodos de control de la natalidad.

Por muy satisfactorios que sean estos nuevos medios técnicos para el desarrollo económico sostenible, quedan todavía dos grandes problemas. *Primero,* la elite de los países pobres no suele tener la «voluntad» o la motivación para emplear estos medios técnicos con el fin de generar un desarrollo más uniforme. Se están haciendo ricas debido al statu quo y prefieren tener contentas a las corporaciones y los actores multinacionales en los «mercados mundiales» que ayudar a su propio pueblo. *Segundo,* si no se cambia la estructura social (es decir, el sistema de estratificación, el sistema político y el muy desigual sistema económico del país en cuestión), muchas de estas técnicas orientadas a proporcionar un desarrollo sostenible no funcionarán.

En los años sesenta la solución que todo lo iba a arreglar rápidamente era la «revolución verde». La idea básica parecía excelente: las naciones ricas, sobre todo Estados Unidos, enviaban a sus expertos agrícolas a los países pobres para enseñar a los campesinos a cultivar sus tierras con más eficacia y les proporcionaban nuevas variedades de cultivo, nuevos equipamientos agrícolas y productos químicos para que aumentaran la producción agrícola de modo considerable. Se logró un objetivo: aumentó la producción de alimentos. Pero el objetivo básico (o, al menos, el objetivo explícito) fracasó totalmente. Los ricos propietarios de la tierra se enriquecieron y los campesinos pobres se empobrecieron. El problema fue que los terratenientes empezaron a producir cultivos para venderlos en el mercado mundial, exportando todo lo que podían para aumentar sus beneficios al tiempo que paralizaban los cultivos de muchos otros productos usados como alimento barato para la población local. De igual modo, la «revolución verde» proporcionó un incentivo a los grandes terratenientes para adquirir más y más tierra, dejando sin tierra a los pequeños granjeros y campesinos. Y, por último, la nueva agricultura intensiva en capital que promovió la «revolución verde» dejó sin empleo agrícola a los campesinos. Pocos años después de que empezara la «revolución verde» muchos países pobres solían exportar alimentos mientras sus habitantes pobres estaban hambrientos.

La evidente necesidad de llevar a cabo una reforma agraria en muchos países, sobre todo en África y Latinoamérica, nos proporciona otro ejemplo que ilustra la necesidad de cambiar la estructura social primero. Por muy lógico que parezca, pocos son los casos en los que se han llevado a cabo reformas agrarias. Los ricos obtienen más beneficios de la industrialización urbana, y si prestan atención al desarrollo agrícola éste suele estar orientado a la exportación, que enriquece a los ricos terratenientes y empobrece a los campesinos. Los estudios sobre este problema en África señalan que aunque las tres cuartas partes de los africanos son campesinos, casi no existen políticas en África orientadas a aumentar la producción agrícola. Se suele poner a Kenia de ejemplo: la inmensa mayoría de sus habitantes vive de la tierra, pero sólo el 4 por 100 del presupuesto del gobierno keniata se dedica a programas agrícolas, y el 75 por 100 de este 4 por 100 se dedica a ayudas para granjas estatales no rentables (*International Herald Tribune,* 6 de septiembre de 2001). Luego está el caso del presidente Mugabe, de Zimbabwe. Ante la disminución de su poder político a finales de los noventa y comienzo del nuevo siglo, Mugabe se subió al carro de la redistribución de la tierra. El problema fue que la reforma agraria sólo afectó a sus partidarios políticos y se llevó a cabo de manera tan irracional que la producción agrícola disminuyó (*International Herald Tribune,* 1 de agosto de 2001). Esto no es precisamente la «buena gobernanza» a la que se ha referido recientemente el Banco Mundial.

Por último, desde que las naciones ricas del mundo se sumaron a la campaña contra el «terrorismo» tras el 11 de Septiembre de 2001, muchos nos han recordado que la desaparición del «terrorismo» no será efectiva si no se considera debidamente el gran aumento de la desigualdad y la pobreza mundial que hemos podido comprobar en este capítulo. No se puede pretender que el aumento de la pobreza mundial sea el único factor responsable de la violencia política, pero sí es una de sus principales causas. Las cifras compiladas por el Banco Mundial indican que entre 1990 y 1995 cerca del 90 por 100 de todos los casos de «guerra y enfrentamiento civil» se produjeron en naciones pobres (Banco Mundial, *World Development Report, 2000/2001*, 2000:50). Pero estas «guerras y enfrentamientos civiles» lejos de concentrarse en alguna región particular del mundo, como Oriente Próximo, se extienden casi uniformemente por todas las zonas del mundo con naciones pobres. Un estudio reciente del Consejo de Defensa Nacional ha identificado 59 casos de «conflicto grave» en 193 países del mundo en 2001 frente a los 35 casos que identificó hace 10 años. Durante ese año se produjeron «conflictos importantes» con mil o más víctimas mortales en 38 de estos 193 países, un aumento considerable con respecto a la década anterior *(Associated Press,* 24 de diciembre de 2001). La investigación de los sociólogos ha subrayado también la importancia de la desigualdad mundial para explicar la propagación de la violencia política. Varios estudios han medido la diferencia entre ricos y pobres en diferentes países y ciudades del mundo y han descubierto una correlación significativa entre la desigualdad y el nivel de violencia política (Messner, 1982; Muller, 1985; Blau y Blau, 1982; Williams, 1984). Parece obvio que la guerra de los países ricos contra el terrorismo no se puede limitar a detener o matar a líderes famosos que apoyan el terrorismo. Aparecerán otros Bin Laden. Y Estados Unidos será cada vez más un objetivo: una encuesta de opinión internacional realizada a finales de 2001 indica que la mayoría de la gente del mundo piensa que Estados Unidos y sus políticas son las principales razones del aumento actual de la desigualdad del mundo (*International Herald Tribune,* 20 de diciembre de 2001).

INMIGRACIÓN GLOBAL: UNA VISIÓN COMPARADA DE LAS NUEVAS DIMENSIONES DE LOS CONFLICTOS MUNDIALES ÉTNICOS Y RACIALES

Cada tarde, al ponerse el Sol, pueden verse miles de personas ocultas tras los arbustos de la costa que se preparan para emprender su viaje por el mar cuando la oscuridad les ayude a elu-

dir la policía fronteriza. El sueño de esta gente es lograr introducirse con vida en el país rico del norte donde se pueden conseguir empleos no cualificados remunerados con un salario diez veces mayor que el que podrían recibir por esos mismos empleos, en caso de haberlos, en su país natal. La mayoría de esa pobre gente no lo consigue: la policía fronteriza los detiene y deporta inmediatamente. Sin embargo, no los desanima que los detengan y deporten, porque vuelven a intentarlo. Todos los años mueren muchos en el intento, pero otros muchos más llegan día tras día para tener la oportunidad de lograr una vida mejor para ellos y sus familias en una economía global que divide a ricos y pobres en un grado sin precedentes en la historia del mundo.

La extensión de agua que esa pobre gente intenta cruzar no es el río Grande, que separa a los Estados Unidos de México, sino el mar de Alborán, entre España y Marruecos, en el extremo occidental del Mar Mediterráneo. Miles de personas intentan cruzarlo cada año porque, una vez que lo han logrado y entran en España, tienen la oportunidad de conseguir trabajo en España y otros países de la Unión Europea a los que pueden trasladarse. Sin embargo, el ritual nocturno de precipitarse hacia la costa de un país rico lo podemos encontrar en todo el globo: se pueden describir escenas parecidas de mexicanos y otros habitantes de países latinoamericanos que se precipitan al río Grande, que separa gran parte de México de los Estados Unidos, o al Mar Adriático, que separa Italia de los recientes Estados de la antigua Yugoslavia, o incluso las pateras cargadas de habitantes de las regiones más pobres de China que intentan entrar en Japón.

Acabamos de ver en este capítulo que la diferencia entre los ricos y los pobres de esta Tierra ha aumentado considerablemente en las últimas décadas. Se ha estimado que hace aproximadamente 200 años la mayoría de los habitantes del mundo tenían un nivel de vida bastante parecido (Banco Mundial, *Global Economic Prospects and the Developing Countries,* 2003:31). Sin embargo, a finales del siglo XX, la diferencia entre los ricos y los pobres del mundo es enorme. Por ejemplo, a finales de los años noventa, el 20 por 100 más rico del mundo tenía el 85 por ciento de la riqueza mundial, mientras que el 20 por 100 más pobre sólo disfrutaba del 2 por 100. La renta per cápita anual de los habitantes de países ricos como Estados Unidos era de 30.600 dólares, frente a los 500 dólares de numerosos países pobres como Sierra Leona, Tanzania y Etiopía. Con respecto a la renta, el 20 por 100 más rico de la población mundial recibía unos ingresos 150 veces más cuantiosos que los del 20 por 100 más pobre; hace tan sólo treinta años esta proporción era de 60 a 1. Y, lo que es peor, se estima que cerca de *1.300 millones de personas* viven en el mundo actualmente con menos de 1 dólar al día, y *2.800 millones de personas,* casi la mitad de la población mundial, viven con menos de 2 dólares al día (Banco Mundial, *Human Development Report, 2000/2001,* 2000; Naciones Unidas, *A Better World for All,* 2000; Programa para el Desarrollo de Naciones Unidas, *Overcoming Human Poverty,* 2000).

Con el aumento espectacular de esta diferencia entre los ricos y los pobres del mundo durante la segunda mitad del siglo XX, hay cada vez más personas dispuestas a arriesgar su vida para escapar de la pobreza —a menudo, de la muerte, a causa de la guerra o el hambre— emigrando ilegalmente a los países ricos. La migración se produce fundamentalmente desde el sur hacia el norte, que traza la línea que separa a los ricos de los pobres en el mundo. El mayor porcentaje de esta migración del sur hacia el norte lo encontramos entre América del Sur y América del Norte, y entre África y los países de Europa. Pero también encontramos migraciones desde las antiguas naciones comunistas del este de Europa hacia los países europeos occidentales, e incluso entre países del sudeste asiático, donde los indonesios pobres buscan una vida mejor en Malasia, o los birmanos, laosianos y camboyanos, en Tailandia.

Lo que implica esta oleada de migración mundial es que la mayoría de los países ricos se hacen más diversos desde el punto de vista racial y étnico. Países que en su día creyeron que no existía en ellos racismo ni conflictos raciales o étnicos se enfrentan de repente a un tipo de diver-

sidad y conflicto que otros países, como Estados Unidos, conocen bien. También implica que uno de los factores más importantes de la estratificación global que determina «quién obtiene qué y por qué» son los derechos de ciudadanía. Las personas que se cuentan entre la mitad más pobre de la humanidad, los 2.800 millones que viven con menos de 2 dólares al día, «llamarán a las puertas» de los países ricos. Su sueño es lograr la «tarjeta verde» o cualquier tipo de permiso de trabajo cuando no pueden convertirse en ciudadanos de esos países. Y esto significa que mientras persista y aumente esta desigualdad en el mundo, éste se hará cada vez más racial y étnicamente diverso, les guste o no a los habitantes de los países ricos. Debemos considerar ahora con más detalle el efecto de estos flujos migratorios hacia los países ricos antes de considerar cómo afrontan este problema algunos de los países más ricos del mundo.

Viajar para sobrevivir: la migración de los pobres del mundo

No es sorprendente que cuando esta gente pobre del mundo viaja para sobrevivir, lo haga desde regiones donde cunde el hambre y la desesperación hacia los países ricos. El Instituto de Recursos Mundiales estimó que en 1999 había treinta millones de refugiados y personas desplazadas en el mundo, y que muchas de estas personas se escondían como extranjeros ilegales (véase la página del Instituto de Recursos Mundiales; *www.wri.org*). Las estimaciones de la cantidad de inmigrantes ilegales que hay en Estados Unidos varían ampliamente, desde 1 o 2 millones hasta cinco veces esta cantidad. La larga frontera entre México y Estados Unidos hace particularmente difíciles su detección y las consiguientes estimaciones. Sin embar-

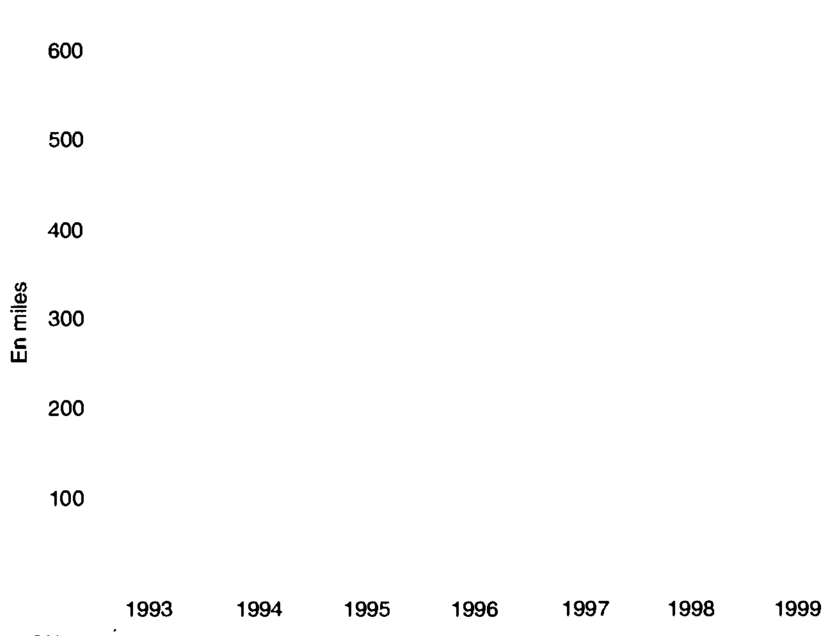


FIGURA 12.5
Inmigración ilegal en las naciones de la Unión Europea, 1993-1999.

Fuente: Construida con datos de la Oficina del Censo de EEUU y de la OCDE compilados en United States Central Intelligence Agency, *Growing Global Migration and its Implications for the United States* (2001:12).

go, sí sabemos que la cantidad de inmigrantes ilegales se ha mantenido alta en EE. UU. durante muchas décadas. En cambio, los europeos empezaron a experimentar un aumento desproporcionado de la inmigración en 1990. Como indica la Figura 12.5, la inmigración ilegal en los países europeos ha aumentado de treinta mil personas en 1993 hasta medio millón en 1999.

Y lo que sorprende aún más es la cantidad de personas que han solicitado el estatus formal de refugiado y dónde van. (La solicitud del estatus formal de refugiado o de asilo implica que se ha solicitado permanecer en el país anfitrión.) Como indica la Tabla 12.5, de las tres economías más poderosas del mundo, Alemania es la que más refugiados acoge, luego Estados Unidos y, en tercer lugar, Japón, cuya cantidad de refugiados es sólo el 2 por mil de la que tiene Alemania. Analizaremos más adelante algunas razones que explican esta diferencia, particularmente el caso de Japón.

En el curso de su historia, Estados Unidos siempre se consideró una nación de inmigrantes. Aunque la inmigración suele generar conflicto y hostilidad, la constatación de que Estados Unidos es una nación de inmigrantes ha enorgullecido a su población y la mayoría de los estadounidenses se ha interesado por conocer la historia y los orígenes de su grupo racial o étnico particular. Pero sería equivocado suponer que la posición de Estados Unidos como nación de inmigrantes es cosa del pasado: en las últimas décadas la inmigración ha vuelto a aumentar considerablemente. Como se puede apreciar en la Figura 12.6, la cantidad de estadounidenses nacidos fuera de EE. UU. aumentó de 10 millones en 1970 hasta 30 millones en 2000, y se estima que en 2020 esta cantidad rondará los 38 millones.

Pero los estadounidenses ya no pueden proclamar su singularidad como nación de inmigrantes: como indica la Tabla 12.6, el porcentaje de población nacida fuera del país en Canadá, Australia y Suiza sobrepasa ya el de Estados Unidos. Este cambio ha sido bastante marcado en Australia y Suiza. Australia, de siempre considerada una de las naciones más racistas, con políticas que excluían virtualmente a todos los inmigrantes no blancos, ha abierto de modo considerable sus fronteras a ciudadanos con talento de los países vecinos asiáticos. En los últimos años ha ganado fuerza un partido político australiano nacionalista y opuesto a la inmigración, pero Australia aún no ha experimentado la amenaza tan seria de cambio que conmocionó a Francia en las elecciones de abril de 2002, cuando un candidato a la Presidencia de la República contrario a la inmigración fue el segundo más votado. Suiza, que siempre se ha enorgullecido de ser un país neutral, se ha visto muy afectada por la caída del comunismo y la inmigración hacia las naciones europeas occidentales. En Suiza se ha debatido seriamente cómo encarar el problema de la inmigración, pero aún no se ha llevado a cabo allí ninguna solución fiable ni tampoco se han producido ataques contra sus residentes extranjeros.

TABLA 12.5
REFUGIADOS EN LAS PRINCIPALES NACIONES INDUSTRIALES, 1998

País	**Cantidad de refugiados (en miles)**
Canadá	135
Estados Unidos	524
Suecia	178
Países Bajos	131
Japón	2
Gran Bretaña	116
Francia	140
Suiza	81
Alemania	949

Fuente: Naciones Unidas, *Human Development Report*, 2.000, p. 251.

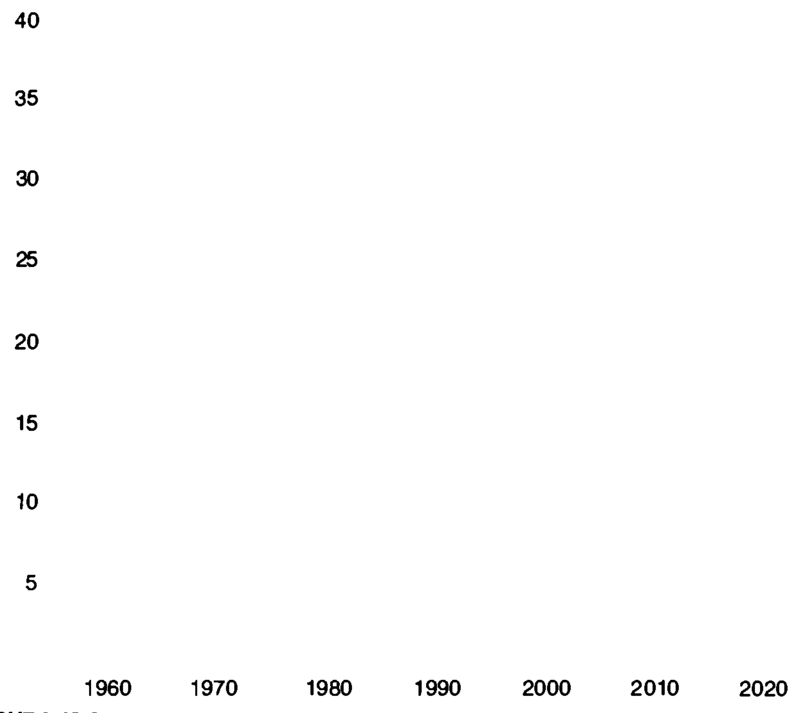


FIGURA 12.6
Población de Estados Unidos nacida fuera de sus fronteras, 1960-2020.*

*2010 y 2020 son estimaciones.

Fuente: Construida con los datos de la Oficina del Censo de EE. UU. y de la OCDE, United States Central Intelligente Agency, *Growing Global Migration and Its Implications for the United States* (2001:12).

TABLA 12.6
PORCENTAJE DE POBLACIÓN NACIDA EN EL EXTRANJERO
EN LAS NACIONES INDUSTRIALES, 1997

País	Porcentaje de población nacida en el extranjero
Estados Unidos	9,3
Japón	1,2
Alemania	9,0
Gran Bretaña	3,6
Canadá	17,4
Australia	21,2
Francia	6,3
Países Bajos	9,2
Suiza	19,0
Suecia	6,0

Fuente: Construida con los datos de la Oficina del Censo de EE. UU. y la OCDE, United States Central Intelligence Agency, *Growing Global Migration and Its Implications for the United States* (2001: 12).

Reacciones de las naciones ricas ante la diversidad

Durante el Movimiento de los Derechos Civiles Estadounidense de los años cincuenta y sesenta muchos europeos veían los Estados Unidos como una nación racista. Sin embargo, desde los primeros noventa, los europeos han tenido que abandonar toda pretensión de mayor tolerancia y aceptación hacia otros grupos raciales y étnicos. Por poner sólo algunos ejemplos, la ola de inmigración en Alemania en los años noventa ha provocado el surgimiento de grupos neonazis y ataques contra extranjeros; Austria ha tenido a finales de los noventa un gobierno de coalición que incluía un líder político muy conocido por su racismo e incluso sus ideas neonazis; Gran Bretaña experimentó disturbios raciales en los noventa semejantes a los de Estados Unidos en los años sesenta; y en 2002 los franceses se conmocionaron cuando un partido de extrema derecha antiinmigración, dirigido por Le Pen, quedó en segundo lugar y obtuvo casi un tercio de los votos en la primera vuelta de las elecciones presidenciales.

Pasemos ahora a considerar cómo han encarado este problema la segunda y tercera potencias mundiales. Empezaremos con la tercera: Alemania.

El caso de Alemania Alemania es tal vez el caso más interesante de Europa hoy en día. Como acabamos de ver, Alemania tiene actualmente el mismo porcentaje de población nacida fuera de sus fronteras que Estados Unidos y casi el doble del solicitantes de asilo. Teniendo en cuenta el pasado racista y nazi de Alemania, era de esperar que se produjesen graves conflictos y ataques contra la población no nacida en Alemania, pero la reacción ha sido en realidad más acomodaticia de lo que cabía esperar. Los alemanes de la posguerra tomaron plena conciencia de su pasado y la mayoría se propuso impedir que volviera a suceder. Por regla general, los alemanes actuales parecen ser lo opuesto de lo que fueron en el periodo nazi (Kerbo y Strasser, 2000). Esto nos ayuda a comprender por qué Alemania es el país europeo y del mundo que más refugiados ha aceptado, como indica la Tabla 12.5. Pero no ha sido fácil.

A medida que avanzaba la ola de inmigración en Alemania, ya en 1995 la Oficina para la Protección de la Constitución en Alemania contabilizó 96 organizaciones de derechas. Entre estas organizaciones se contaban partidos políticos nacionalistas, como los Republikaner, pero también grupos extremistas de *cabezas rapadas* cuyas formas de protesta variaban desde productos de consumo subculturales (música rock, juegos de ordenador y vídeos) hasta acciones discriminatorias contra extranjeros, sobre todo en la parte oriental de Alemania (Schmidtchen, 1997: 344; Jaschke, 1994: 10). Desde entonces el número de miembros de estas organizaciones no ha cesado de decrecer, así como el número de ataques violentos contra inmigrantes (Parkes, 1997: 67). De acuerdo con los datos oficiales de la Oficina para la Protección de la Constitución de Alemania y el Departamento Federal de Interior, en 1992 estos ataques sumaron 2.639, en 1997 se produjeron 781 ataques y han aumentado sólo ligeramente en 1997 (Kerbo y Strasser, 2000; *International Herald Tribune,* 24 de enero de 1998; Backes, 1997). De hecho, parece que a principios del siglo XXI Alemania tiene que preocuparse menos que otros países europeos por los grupos de derechas antiextranjeros.

Cuando surge el tema de la discriminación étnica y racial, la mayoría de la gente del mundo sigue acordándose de Alemania: como cabría esperar, el legado nazi y el exterminio de 6 millones de personas, la mayoría judíos, no se olvidará durante muchas generaciones, si es que se llega a olvidar alguna vez. Sin embargo, es difícil defender que hay algo en la mente de los alemanes que explica el racismo del país. De hecho, una encuesta a 16.000 personas de 15 países europeos financiada por la Unión Europea en 1997 descubrió que las actitudes de los alemanes eran menos racistas que las de los habitantes de Bélgica, Francia y Austria, donde el 22, 16 y 14 por 100, respectivamente, admitían ser «bastante racistas o muy racistas» (*International Herald Tribune,* 20 de diciembre de 1997). Podría ser que, debido a su pasado, los alemanes tuvieran mayor cautela a la hora de admitir su racismo. Pero es necesario subrayar

que los alemanes no sólo expresan ser menos racistas en las encuestas de opinión actuales, sino también menos propensos a votar a candidatos que puede decirse que defienden ideas racistas. En los últimos años, sólo el 2 por 100 de los alemanes ha votado a partidos políticos de extrema derecha antiextranjeros, un porcentaje mucho menor que el de los habitantes de muchos otros países europeos, especialmente de la vecina Francia (Kerbo y Strasser, 2000). No obstante, los grupos raciales y étnicos que viven en Alemania hoy día siguen experimentando discriminación y una falta de igualdad de oportunidades semejante a muchos grupos minoritarios de Estados Unidos, sobre todo la población turca de Alemania, como hemos visto con más detalle en el capítulo sobre la estratificación social de Alemania.

Más que sugerir que la exclusión de otras razas y grupos étnicos del grueso de la sociedad alemana en el pasado es un resultado de cierta aversión mental o racismo innato de los alemanes, se comprende mejor como un aspecto fundamental de la estructura social de Alemania. En comparación con muchas otras sociedades industriales y, sobre todo, con Estados Unidos, Alemania ha sido desde un punto de vista histórico una sociedad bastante homogénea en términos de raza y etnia. En el transcurso de la historia alemana ha habido pocos «no alemanes» tal y como los definen los alemanes de vieja estirpe que han vivido siempre en el país. Además, a diferencia de Francia, Inglaterra y los Países Bajos, Alemania carece de una historia de colonialismo que atrajera a muchas personas del mundo a vivir en el país, y desde luego no tiene las tradiciones propias de un país de inmigrantes, como es el caso de Estados Unidos. Así, como nos han enseñado los maestros de la sociología, desde Simmel (1905) hasta Coser (1956, 1967), un gran sentido de la homogeneidad interna del grupo genera una conciencia más acusada de identidad frente al resto de los grupos de la sociedad. Algunos historiadores han sugerido también que debemos darnos cuenta de que Alemania, tal y como la conocemos hoy, es un país relativamente joven que se unificó por primera vez a finales del siglo XIX, y que actualmente tiene menos símbolos de identidad nacional que la mayoría de los demás países (Parkes, 1997:181). Los alemanes carecen de una fiesta similar al 14 de julio de los franceses o al 4 de julio de los estadounidenses, y apenas tienen eventos importantes que invoquen la identidad nacional aparte de los dedicados a sus antepasados. Su fiesta nacional, el 3 de octubre, que conmemora la reunificación de hace 10 años, es muy reciente.

Se ha sugerido que debido a su historia los alemanes se han aferrado a sus orígenes raciales y étnicos como símbolos de identidad nacional en mayor medida que la mayoría de naciones. A diferencia de Estados Unidos, por ejemplo, el nacionalismo y la identidad nacional alemanes se basan en supuestas características relacionadas con la sangre, la estirpe y el lenguaje. En Estados Unidos uno puede ser estadounidense y tener antepasados franceses, japoneses, chinos, mejicanos, africanos, etc... En cambio, en Alemania hay cerca de dos millones y medio de personas de origen turco, de las que muchas viven en Alemania desde hace dos o tres generaciones y, sin embargo, a muy pocas se les ha concedido la ciudadanía alemana (Dicke, 1993). Sin embargo, hasta finales de los años noventa la ley alemana concedía la ciudadanía inmediata a unos cientos de miles de personas que vivían en Rusia cuyos padres se marcharon de Alemania hace 200 años.

Esto último nos lleva a otra importante cuestión sobre el futuro de las sociedades multirraciales y multiétnicas de las principales naciones industriales. A diferencia de Estados Unidos, la población de muchas naciones industriales avanzadas no se está reproduciendo de manera suficiente. Se requiere una tasa total de fecundidad (el número medio de hijos por mujer) de aproximadamente 2,1 para que una población se reproduzca de modo suficiente, y ésta es la tasa actual de Estados Unidos. Hoy día algunos países europeos, como España e Italia, tienen una tasa de 1,2, la más baja nunca registrada, mientras que la de Alemania y Japón, 1,4, es ligeramente superior (Banco Mundial, *World Development Report, 2000/2001*, 2001: 286-287). Lo que esto implica es que estos países empezarán a registrar descensos

demográficos que provocarán una desaceleración económica por falta de trabajadores, así como el problema del envejecimiento de la población. A medida que disminuye la natalidad, un porcentaje creciente de la población tendrá 65 o más años y se estima que en algunos casos sobrepasará el 25 por ciento e incluso el 35 por ciento en el caso de Japón. Esto sugiere un grave problema: ¿quiénes trabajarán?, ¿quiénes pagarán los impuestos?, ¿quiénes contribuirán a los sistemas sanitario y de la seguridad social de estos países?

Por lo tanto, muchas naciones industriales avanzadas europeas se están percatando de que, por necesidad, deben elevar su tasa de natalidad o aceptar muchos más extranjeros en su país, y lo más probable es que ambas medidas sean necesarias. Ésta es una de las razones de que a finales de los noventa Alemania cambiara su ley de 1913, que concedía derechos de ciudadanía basándose en la sangre más que en el lugar de nacimiento o en el tiempo de residencia en Alemania. Actualmente, todos los niños que nacen en Alemania obtienen la ciudadanía, así como los trabajadores y sus parientes que han vivido en Alemania durante al menos ocho años.

Al igual que Alemania, el futuro de otras naciones europeas es un aumento de la diversidad étnica y racial. Se producirán ataques racistas y surgirán más partidos de derecha contrarios a la inmigración que obtengan votos. Pero, debido al aumento de la pobreza y la desigualdad en el mundo y a la creciente necesidad de las naciones europeas de aceptar a extranjeros para mantener el funcionamiento de su sistema económico, la diversidad de razas y grupos étnicos, cambiará la faz de las viejas naciones europeas. Casi con seguridad, a medida que los grupos minoritarios aumenten y ganen estabilidad, el siguiente paso será el surgimiento de movimientos por los derechos civiles al estilo europeo que combatirán las típicas barreras contra la igualdad y la oportunidad a las que las minorías Estadounidenses se enfrentaron hace décadas con sus movimientos sociales.

El caso de Japón La segunda economía del mundo nos ofrece un caso cuya historia también difiere de la de Estados Unidos, pero se asemeja en muchos aspectos a la tercera (Alemania). Japón ha sido también una sociedad bastante homogénea, al menos con respecto a los grupos raciales y étnicos. Pero a diferencia de Alemania, en los albores del siglo XXI Japón sigue siendo una sociedad bastante homogénea. Sólo un 3 por 100 de la población no es de origen japonés, y principalmente son personas de origen coreano (40 por 100) o chino (20 por 100) de muchas generaciones atrás (Keizai Koho Center, 2001: 117). Como Alemania, Japón ha tendido a considerar el origen racial y étnico como sinónimo de ciudadanía. Pero en mayor grado que Alemania: hasta hace poco tiempo ha sido muy difícil, si no imposible, que estas personas de origen chino o coreano obtuvieran la ciudadanía japonesa, aun en el caso de que ellos, sus padres o sus abuelos hubieran nacido en Japón. Incluso hoy día pocas de estas personas obtienen la ciudadanía japonesa.

Hace aproximadamente 150 años Japón empezó a abrir sus puertas al mundo exterior tras casi dos siglos y medio de aislamiento. Había muchos miembros de la elite de los *samuráis* que se oponían rotundamente a permitir la entrada y residencia a extranjeros en la nación. Argumentaban que Japón era un lugar sagrado creado por los dioses Shinto: que los no japoneses pisaran su tierra era poco menos que un sacrilegio (Kerbo y McKinstry, 1998). En la segunda mitad del siglo XIX, unos fanáticos que comulgaban con esta idea asesinaron de hecho a algunos extranjeros. Estos sentimientos han sido virtualmente eliminados en el Japón moderno, pero aún persiste entre los japoneses el sentimiento común de que Japón es un lugar para las personas de «raza japonesa».

Como indica la Tabla 12.6, mientras que Alemania acogió a casi un millón de refugiados en 1998 y los Estados Unidos a cerca de medio millón, Japón aceptó a 2000, una cantidad mucho menor que cualquier otra nación industrial. Hoy día la población extranjera de Japón no llega al 1 por 100 (Keizai Koho Center, 2002: 117). Y en comparación

con los millones de extranjeros ilegales en Estados Unidos y casi medio millón en las naciones de la Unión Europea, Japón tiene en la actualidad alrededor de 46.000 (Keizai Koho Center, 2002: 100).

Una serie de factores contribuyen a que Japón tenga más capacidad para descubrir y deportar a los extranjeros ilegales, o para persuadirles de que no entren en su país. Japón es una isla y es capaz de vigilar sus costas con más facilidad; todos los no japoneses que quieren permanecer en el país deben llevar una cartilla de registro de extranjeros, además del visado usual de turista, y la policía japonesa registra en las calles a las gentes sospechosas de ser extranjeros ilegales; y existe un sistema de cajetines de registro policiales llamado *koban* en cada barrio, donde todo vecino debe registrarse cuando se traslada a otra zona. Todo esto proporciona a la policía mucha capacidad de vigilancia.

Sin embargo, lo más importante es que Japón no sólo mantiene a los extranjeros ilegales fuera, sino que en mucha mayor medida que cualquier otra nación industrial ha mantenido sólo a unos pocos extranjeros. Al igual que Alemania, Japón está experimentando un descenso demográfico debido a su baja tasa de natalidad, un descenso que finalmente perturbará la economía y reducirá el nivel de vida de sus habitantes. Pero, a diferencia de Alemania, Japón no ha sido capaz de aceptar a muchos inmigrantes en su país.

Hay muchas evidencias que sugieren que el problema de los japoneses es una cuestión de «sentirse a gusto con» o «tener confianza en» los no japoneses. Hace algunos años una encuesta nacional preguntaba a los japoneses si, caso de que se les acercara un extranjero por la calle, preferirían evitarlo en la medida de lo posible. Cerca del 70 por 100 contestaron que preferirían evitarlo (Taylor, 1983: 258). Hace poco, a principios de los noventa, una encuesta nacional repitió la pregunta y de nuevo el 70 por 100 de los japoneses decía que prefería evitar al extranjero (*Japan Times,* mayo de 1992). Una encuesta más pequeña realizada por March (1992: 41) le llevó a sugerir que cerca del 60 por 100 de los japoneses prefería evitar a los extranjeros.

A menudo se supone que una sociedad homogénea genera un pueblo unificado sin conflictos internos significativos. Sin embargo, es fácil mostrar qué la «semejanza» o la homogeneidad no necesariamente producen ausencia de conflicto interno; por ejemplo, en todo el mundo es más probable que los miembros de una familia se maten entre sí que maten a quienes no son sus parientes. Es importante saber que en la historia de Japón abundan los conflictos (Pharr, 1990; Bowen, 1980; Hane, 1982, 1988; Apter y Sawa, 1984). En realidad, estos conflictos se explican en parte *por* la gran lealtad «intragrupal» que se les ha exigido históricamente a los japoneses (Kerbo y McKinstry, 1995:26-27). Como ya hemos señalado, hay abundante teoría e investigación sociológica que sugiere que la fuerte lealtad intragrupal genera un grave conflicto con los grupos de fuera (Simmel, 1955; Coser, 1956, 1967; Collins, 1975; Sherif, 1966). Pero en Japón el conflicto entre el endogrupo y el exogrupo *ocurre en sentidos diferentes:* conflictos entre familias, entre clases, entre corporaciones e incluso entre las divisiones de las corporaciones, y, por último, entre el endogrupo de los japoneses y el exogrupo de los no japoneses. Hemos advertido ya que la sociedad alemana ha sido relativamente homogénea en términos históricos, pero Alemania nunca fue tan homogénea ni estuvo tan aislada de los extranjeros como la sociedad japonesa durante siglos. De acuerdo con los estudiosos de Japón, esto significa que los japoneses tienen un sentimiento particularmente fuerte de su *endogrupo* cuando interactúan con extranjeros, lo que a sus propios ojos sitúa claramente a los extranjeros en la categoría separada de los que no pertenecen al grupo.

En una era de globalización e interacción creciente entre culturas y razas del mundo, la cultura y la estructura social japonesas ponen en desventaja a la nación nipona en muchos aspectos. Por ejemplo, cuando investigamos las corporaciones japonesas y estadounidenses en Tailandia y Alemania descubrimos que los directivos japoneses tenían más problemas con

sus empleados extranjeros que los directivos estadounidenses (Kerbo y Slagter, 2000a; 2000b; Lincoln, Kerbo y Wittenghagan, 1995). Un tema recurrente en las entrevistas a empleados alemanes y tailandeses de las corporaciones japonesas era la falta de «confianza» de los directivos japoneses en sus empleados extranjeros. Las corporaciones japonesas establecidas en todo el mundo se caracterizan por su escasa promoción de los empleados extranjeros hacia posiciones directivas más altas, a diferencia de las corporaciones norteamericanas y europeas en otros países. En algunas de nuestras entrevistas en Tailandia, los directivos tailandeses y japoneses nos dijeron que normalmente se hacían dos reuniones de dirección importantes, una con directivos japoneses y tailandeses y posteriormente otra con directivos japoneses sólo. Un directivo japonés nos reconoció, incluso, que celebraban reuniones entre «sólo japoneses» los fines de semana para que los tailandeses no se enteraran. En otros países del sudeste de Asia, la crítica a las corporaciones japonesas que se han instalado en ellos es aún más dura. En Malasia, Indonesia, Filipinas, Singapur y Taiwán, los empleados extranjeros se quejan de que los directivos japoneses no confían en ellos y no los promueven a posiciones de autoridad, como hacen las corporaciones estadounidenses (Hatch y Yamamura, 1996:153-157; Kawabe, 1991; Beechler, 1992).

Podemos terminar este epígrafe recordando que, le guste o no a la gente, la globalización creciente agregará personas de diferentes culturas y razas a un ritmo creciente a medida que nos adentremos en el siglo XXI. Las viejas pautas de las relaciones raciales y étnicas cambiarán en muchos aspectos, y este cambio generará conflicto. Y a medida que avance la migración y aumente la cantidad de habitantes de naciones pobres del hemisferio sur que se traslada a Norteamérica y Europa, surgirán más partidos políticos contrarios a la inmigración, en especial en Europa. Cuando la pregunta de «¿quién obtiene qué y por qué?» se convierta por doquier en una cuestión relacionada con la raza, la etnia y la ciudadanía, el mundo recurrirá a las enseñanzas negativas y positivas de la historia de los Estados Unidos para responderla. Pero las respuestas serán muy diferentes. Los alemanes se adaptarán gradualmente a una sociedad diversa, como tendrá que hacerlo el resto de las naciones en diferentes grados. Sin embargo, Japón tendrá dificultades cuando el avance de la globalización obligue a sus habitantes a estar más y más en contacto con personas de otras razas y culturas, dentro y fuera de Japón. Sin embargo, el tema de la estratificación racial y étnica suscitará, con toda seguridad, cada vez más interés en otras naciones industriales del mundo, como ocurrió durante décadas en Estados Unidos.

RESUMEN

Hemos examinado datos que nos revelan la existencia de una gran brecha creciente entre los ricos y los pobres de este mundo. Y hemos examinado el modo en que el sistema de estratificación mundial, o moderno sistema mundial, produce grandes desequilibrios de poder entre las naciones del mundo. Las viejas teorías del desarrollo económico, como la teoría de las «etapas del desarrollo económico», no se ajustan a la realidad actual de los países pobres que intentan desarrollarse económicamente en la economía global actual. En muchos países pobres las inversiones de las corporaciones multinacionales ricas suelen aumentar su desigualdad y pobreza y entorpecer sus perspectivas de desarrollo económico a largo plazo. Hemos visto que hay «excepciones que confirman la regla», sobre todo en el este y sudeste asiático. Algunos de estos países han sido capaces de protegerse de los efectos perjudiciales de la dominación del centro apoyándose en sus antiguas tradiciones, en virtud de las cuales sus elites internas son más nacionalistas y sensibles ante las necesidades de su pueblo. Se han establecido Estados fuertes capaces de dirigir políticas de desarrollo con éxito. El caso tailandés nos enseña cómo es posible conseguir esto, y presenta a este país como una de las naciones del mun-

do que ha logrado reducir más su pobreza con el desarrollo económico en las últimas décadas. Este capítulo termina abordando también la nueva oleada migratoria desde los países pobres a los ricos que se ha producido a partir de los primeros años noventa, y el nuevo tipo de relaciones raciales y étnicas que se da en las naciones ricas como consecuencia de estas recientes migraciones.

GLOSARIO

adscripción Cuando la ubicación en una clase o estrato es fundamentalmente hereditaria; en otras palabras, las personas se sitúan en determinadas posiciones dentro de un sistema de estratificación debido a cualidades que están fuera de su control (por ejemplo, debido a la raza, el sexo o la clase en la que han nacido).

amakudari Práctica japonesa, común entre las elites burocráticas, que consiste en dejar de trabajar al servicio del gobierno para ocupar altas posiciones corporativas (literalmente, «descender del cielo»).

analogía orgánica Perspectiva funcionalista de la sociedad que la considera semejante a un organismo vivo.

asociaciones imperativamente coordinadas Concepto principal de las estructuras de la autoridad burocrática en las sociedades modernas, que son el centro de atención de la teoría del conflicto sobre la estratificación social de Dahrendorf.

autoridad carismática Autoridad que, de acuerdo con Weber, se basa en la devoción a una santidad específica y excepcional, al heroísmo o al carácter ejemplar de una persona individual.

autoridad racional-legal Autoridad que, de acuerdo con Max Weber, se basa en la creencia en la «legalidad» de ciertas pautas de reglas normativas y en el derecho de los que tienen autoridad a dar órdenes conforme a esas normas.

autoridad tradicional Autoridad que, según Max Weber, se basa en una creencia sólida en la santidad de las tradiciones inmemoriales y en la legitimidad del estatus de los que ejercen la autoridad de acuerdo con esas tradiciones.

burakumin Grupo de parias del Japón feudal (también denominado *hinin* o *eta*), que ocupaba una posición muy parecida a la de los *intocables* en la India.

burguesía Término marxista para definir a los propietarios de los medios de producción o del capital en una sociedad capitalista.

burocracia Forma de organización social racional que, de acuerdo con Max Weber, se basa en reglas fijas escritas y en una jerarquía de posiciones, y que ha llegado a ser predominante en las sociedades industriales.

capitalismo monopolista De acuerdo con la teoría marxista, fase última del capitalismo en que una cantidad cada vez menor de capitalistas tienen la propiedad de los medios de producción.

clase Según una de las definiciones más generales, agrupamiento de individuos con posiciones similares e intereses económicos y políticos semejantes en el sistema de estratificación. De acuerdo con Max Weber, es una dimensión de la estratificación social basada en la posesión o no posesión de propiedades (como en la teoría marxista), así como en el nivel de cualificación ocupacional.

clase alta Viejas familias establecidas que son propietarias de las principales corporaciones y que, por lo tanto, tienen mucha autoridad y poder económico derivados de tales propiedades.

clase baja Individuos y familias que carecen de propiedad, suelen estar desempleados, carecen de autoridad y, en consecuencia, son pobres.

clase corporativa Grupo de personas con mucha autoridad y poder en las grandes corporaciones (debido a los cargos de alta gestión o a los puestos en los consejos de administración), que, por lo general, apenas poseen propiedad en esas corporaciones.

clase media Individuos y familias con relativamente poca propiedad pero con posiciones ocupacionales de altas a medias con respecto a su función (trabajo no manual) y autoridad. Se puede también distinguir entre clase media alta (directivos de nivel bajo en las corporaciones, médicos, abogados, etc.) y la clase media baja (oficinistas, administrativos, vendedores).

clase trabajadora Individuos y familias con poca o ninguna propiedad, que ocupan posiciones ocupacionales de medias a bajas (trabajo manual) y que tienen poca o ninguna autoridad. Se puede distinguir también entre clase trabajadora cualificada y no cualificada.

colonialismo interno Teoría del racismo y la discriminación que distingue entre minorías, que son «pueblos conquistados», y las que no lo son. Es el pueblo conquistado o llevado a otro país por el grupo dominante quien sufre más racismo y discriminación.

consejos de administración entrelazados Vinculación de dos o más corporaciones mediante al menos uno de los miembros de sus consejos de administración.

contramovilidad Trayectoria hacia la posición social del padre que pasa por otras posiciones diferentes de nivel inferior. Contramovilidad sería, por ejemplo, el movimiento o movimientos que algunos hijos de «directivos» realizan desde posiciones de «empleados» hasta llegar a puestos «directivos». Se trata, por tanto, de movimientos que, si bien apuntan una trayectoria de signo ascendente, se limitan a otorgar a los hijos la misma posición que ya tenían sus padres.

curva de Lorenz Medida gráfica que indica la cantidad de riqueza o de renta que tienen distintos porcentajes de la población total tomando como referencia una distribución equilibrada.

damiyo La aristocracia terrateniente en el Japón feudal.

darwinismo social Se basa en la idea darwinista de «la supervivencia del más apto». El principio fundamental de la teoría es que los pobres son pobres y se sitúan en los estratos más bajos de la sociedad porque no son capaces de sobrevivir a la competencia; y, a la inversa, que los ricos y poderosos están en la cima porque son los más aptos.

definición nominalista de clase Pone el acento en las características comunes de los grupos de gente que influyen en sus oportunidades vitales y en la porción que obtienen de las recompensas valoradas por la sociedad, como el nivel educativo, la categoría profesional o la posición de poder burocrático.

definición objetiva de clase Definición de clase que subraya las peculiares oportunidades vitales o características económicas que la gente puede tener en común como las más importantes, sea o no la gente consciente de ellas.

definición realista de clase Hace hincapié en que hay fronteras claras entre las clases —personas que se definen a sí mismas como miembros de una clase particular y que interactúan sobre todo con otros de su misma clase.

definición subjetiva de clase Definición de clase que afirma que las clases son reales sólo cuando tienen significado para la gente que se supone pertenece a una determinada clase.
desigualdad social Condición por la que las personas tienen un acceso desigual a los recursos, los servicios y las posiciones que la sociedad valora.
diferenciación social Diferencia natural entre los individuos con respecto a sus características y roles sociales, que no implica desigualdad o rango.
discriminación institucional Discriminación que ejercen las instituciones principales de la sociedad (v.g., la economía, la escuela, el sistema político) al realizar sus funciones normales cuando hay muchas desigualdades étnicas y raciales que se deben a la discriminación y al racismo del pasado.
economía dual Economía muy dividida entre grandes industrias cuasimonopolistas (industrias centrales) e industrias sometidas a más competencia, con menos beneficios, menor sindicalización y salarios más bajos (industrias periféricas).
ejército industrial de reserva Trabajadores pobres que están disponibles para los capitalistas como mano de obra barata para mantener el margen de beneficios en períodos de expansión económica o de crecimiento explosivo.
escalas de estatus socioeconómico Medidas empíricas de la posición de clase que, por lo general, se basan fundamentalmente en la posición del estatus ocupacional.
esclavitud Sistema de estratificación social en el que la formalización de la propiedad de otros seres humanos es la dimensión principal de la economía.
Estado del Bienestar Sociedad en la que el Estado ha aceptado responsabilizarse de gran parte de los problemas sociales y del bienestar social general de la población mediante la provisión directa de bienes y servicios.
estatus Categoría basada en el honor y el prestigio en la sociedad. De acuerdo con Max Weber, dimensión de la estratificación social basada en el respeto que implica que se sigue un estilo de vida específico muy estimado por la sociedad.
estratificación social Condición en virtud de la cual las capas jerárquicas y la desigualdad han tomado cuerpo o se han *institucionalizado,* y existe un *sistema de relaciones sociales* que determina quién obtiene qué y por qué.
estructura de la autoridad burocrática Una de las dimensiones principales de la clase en las sociedades industriales modernas, que hace referencia a la posición de autoridad de una persona en organizaciones burocráticas privadas y/o políticas.
estructura de la propiedad Otra de las principales dimensiones de la clase en las sociedades industriales modernas, que hace referencia a la propiedad o no propiedad de los principales medios de producción.
estructura ocupacional Otra de las dimensiones primordiales de la posición de clase en las modernas sociedades industriales, que se relaciona con la ocupación o el grado de cualificación de una persona, y a la que Weber se refirió como relación de mercado.
feudalismo/sistema estamental Sistema de estratificación agrario basado en la propiedad de la tierra, que presenta un grado alto de adscripción.
género Expectativas comportamentales vinculadas al sexo que se definen y se adquieren socialmente en una determinada sociedad.
grupo étnico Grupo de personas que, por sus orígenes culturales, son relativamente diferentes del grupo dominante de la sociedad.
grupo interno de la clase corporativa Los miembros más poderosos de la clase corporativa, que ocupan múltiples posiciones en las corporaciones y suelen representar a su clase en el gobierno así como en las organizaciones cívicas.
fluidez social Es la movilidad que se produce con independencia de los cambios en la estructura de clases. Suponiendo que durante un periodo de tiempo no hubiera ninguna variación en la estructura de clase de una sociedad determinada, la movilidad que se produjera

durante ese periodo sería consecuencia exclusivamente de las pautas de fluidez existentes en dicha sociedad.

impuestos progresivos Impuestos que implican que los más ricos pagan un porcentaje mayor de su renta o riqueza.

impuestos regresivos Impuestos que implican que los menos ricos pagan un porcentaje de su renta o riqueza más alto que el que pagan los ricos.

inconsistencia de estatus Condición por la que algunos individuos de la sociedad ocupan posiciones contradictorias, altas y bajas, en distintas dimensiones de la estratificación social.

índice de Gini Índice utilizado para medir el grado de desigualdad de una sociedad, que indica hasta qué punto se aleja esa sociedad de una distribución completamente igualitaria de la renta o la riqueza.

individualismo Sistema de valores que acentúa la importancia del individuo y las libertades individuales sobre las necesidades y restricciones de los grupos.

industrias centrales Industrias de una economía dual que suelen tener: 1) una gran concentración de activos corporativos en la industria (un grupo de corporaciones grandes gestiona la mayoría de los negocios); 2) una productividad alta; 3) grandes beneficios; 4) más producción intensiva en capital; y 5) menos competencia económica.

industrias periféricas Industrias de la economía dual que suelen tener: 1) una concentración menor de activos corporativos (un grupo de grandes corporaciones no gestiona los principales negocios); 2) una productividad menor; 3) menos beneficios; 4) una producción más intensiva en trabajo; y 5) más competencia económica.

infraestructura Concepto marxista de la base económica fundamental de la sociedad, que configura los demás aspectos de ésta.

investigación del logro de estatus Estudios que intentan medir la combinación exacta de factores de logro y adscripción que determinan en qué lugar se sitúan finalmente las personas en el sistema de clases.

junker Clase feudal de la aristocracia terrateniente en Alemania.

keibatsu Círculo japonés de elites políticas, burocráticas y corporativas directamente relacionadas mediante el matrimonio.

keiretsu Grupos de corporaciones del Japón moderno que se interrelacionan mediante la propiedad mutua, los lazos empresariales y los directivos corporativos.

lazos indirectos Acto por el cual dos corporaciones se vinculan a través de sus miembros directivos en una tercera corporación.

legitimación Método o sistema de creencias para justificar la existencia de la desigualdad en una sociedad.

leyes de cogestión Leyes laborales alemanas de después de la Segunda Guerra Mundial que proporcionaron influencia a los asalariados en el proceso de toma de decisiones dentro de las corporaciones mediante su representación en los consejos de administración y los comités de empresa elegidos por las bases.

logro Situación de clase o estrato basada principalmente en cualidades que los individuos pueden controlar, que implica el mérito de vivir de acuerdo con ciertos ideales socialmente definidos o ciertas reglas del logro.

materialismo histórico Idea de que la sociedad debe comprenderse atendiendo a las condiciones materiales fundamentales (nivel y tipo de tecnología, geografía, etc.) y a cómo esas condiciones materiales han dado forma a la sociedad.

medios de producción Tipo de tecnología utilizada para producir artículos básicos y otros bienes valorados (como la caza y la recolección, los métodos agrícolas de diferentes grados de perfeccionamiento, la tecnología mecánica).

mercado de trabajo escindido Mercado de trabajo que tiende a separar a la gente con ciertas características y limita su traslado a otros mercados de trabajo.

minoría colonizada Grupo minoritario que adquiere su estatus de minoría de forma involuntaria, por haber sido capturado y llevado al país del grupo dominante o haber sufrido la anexión de su territorio natal por parte de ese mismo grupo.

minoría inmigrante Grupo minoritario que adquiere su estatus de minoría mediante la inmigración voluntaria.

moderno sistema mundial Sistema de poder y de roles económicos desiguales entre naciones, similar a un sistema de estratificación internacional, que se viene desarrollando desde el siglo XVI.

modo de producción Conjunto general de factores económicos en el concepto marxista de infraestructura.

movilidad de intercambio Cantidad de movilidad social que se explica por el movimiento de intercambio ascendente o descendente en la estructura ocupacional.

movilidad estructural Cantidad de movilidad en el sistema de estratificación que se explica por los cambios en la estructura ocupacional.

movilidad social Paso o movimiento desde una clase social de origen (que viene dada por la familia de origen; convencionalmente, por la posición del cabeza de familia) a otra de destino diferente que viene dada por la posición conseguida por los hijos a partir de un cierto umbral de desarrollo o maduración profesional. Esta movilidad se llama intergeneracional, si bien también se habla a veces de movilidad intrageneracional para referirse a la movilidad que se produce a lo largo de la trayectoria profesional o laboral de un mismo individuo.

movilidad vertical Todos aquellos movimientos que tienen lugar entre posiciones situadas a diferente nivel jerárquico según el criterio empleado para definir la estructura de clases. La movilidad vertical puede ser ascendente (movimiento hacia posiciones sociales de destino superiores a las posiciones de origen) o descendente (movimiento hacia posiciones sociales de destino inferiores a las posiciones de origen).

naciones centrales Las naciones más poderosas, ricas y económicamente diversificadas del moderno sistema mundial.

naciones periféricas Las naciones económicamente menos desarrolladas y diversificadas del moderno sistema mundial.

naciones semiperiféricas Naciones del moderno sistema mundial que se sitúan entre el centro y la periferia con respecto a su desarrollo y diversificación económica.

normas de justicia distributiva Normas que se encuentran en todas las sociedades y que definen qué distribución de los bienes valorados se considera justa.

paradigmas Imágenes generales de la realidad que sirven de marco a teorías más específicas y se basan en supuestos (supuestos paradigmáticos) no comprobados y, con frecuencia, no reconocidos sobre la naturaleza de la realidad.

pobreza absoluta Definición económica de la pobreza establecida por la Oficina del Censo de EE. UU. mediante la determinación de lo que le cuesta a una familia (de un cierto tamaño y lugar de residencia) comprar comida, vivienda y otros productos básicos. Una familia está en situación de pobreza absoluta cuando gana menos del coste de esos productos básicos.

pobreza relativa Proporción de familias que gana menos del 50 por 100 de la renta media del país. Es la medida habitual que se suele utilizar en las sociedades industrializadas para controlar la pobreza.

poder/partido Dimensión de la estratificación, que, según Max Weber, se basa en la organización y la autoridad como medio de influir en la sociedad.

prerrequisitos funcionales Idea de Parsons de las cuatro tareas principales (adaptación, logro de objetivos, integración y latencia) que deben realizar todas las sociedades para sobrevivir.

proletariado Trabajadores industriales urbanos de un sistema capitalista que no poseen los medios de producción.

relaciones de producción Relaciones humanas en el seno de un determinado modo de producción, como las existentes entre los trabajadores, en la medida en que vienen dictadas por el tipo de producción (si trabajan y pueden interactuar juntos en la producción de masas, o si trabajan aislados en pequeñas unidades), por las relaciones de dominación-sumisión entre trabajadores y autoridades y por la propiedad y distribución de los bienes valorados por la sociedad.

religión civil Mezcla de religión y nacionalismo en la que la religión ha llegado a reforzar las ideologías políticas dominantes de un país.

revolución de los directivos La tesis de la revolución o control de los directivos sostiene que actualmente el control de cada corporación lo tienen sus altos directivos y que en la mayoría de las corporaciones la propiedad está distribuida entre tanta gente que los propietarios no pueden unirse eficazmente para oponerse a la autoridad que dirige la corporación.

revolución neolítica Aparición de la horticultura simple hace alrededor de 10.000 años, que condujo a enormes cambios, en muchos aspectos, de las sociedades.

Shogun Líder de un clan militar que consiguió dominar casi todo Japón respaldado por la aristocracia terrateniente, mientras que el emperador sólo era una figura simbólica.

sistema de castas Sistema de estratificación social basado en una ordenación de status y una adscripción estrictas.

sistema de clases Sistema de estratificación social que se encuentra sobre todo en las sociedades industriales, se basa primordialmente en la posición económica (aunque, hasta cierto punto, también en las posiciones de autoridad) e implica una mezcla de adscripción y logro.

sistema dual Combinación de la representación de la fuerza de trabajo por medio de los sindicatos y de los comités de empresa legalmente constituidos en la Alemania de después de la Segunda Guerra Mundial.

sociedades comunales primitivas Primeras formas de organización social basadas en la caza y la recolección simples, que normalmente apenas presentan desigualdad y carecen de un sistema formal de estratificación social.

sociedades posindustriales Las sociedades más avanzadas, con economías que se basan menos en la producción industrial que en las industrias y servicios fundamentados en el conocimiento.

solidaridad mecánica Concepto de Durkheim que hace referencia a la sociedad preindustrial o rural donde la organización social se basa en relaciones estrechas y una visión común del orden moral.

solidaridad orgánica Visión de Durkheim de las sociedades industriales en las que el orden social es posible mediante organizaciones ocupacionales o gremios.

subculturas de clase Creencias, visiones del mundo, valores y comportamientos asociados con esas actitudes que varían con la posición de clase y producen agrupamientos culturales diferentes.

subsistemas funcionales Subsistemas específicos de una sociedad que, de acuerdo con la teoría de Parsons, funcionan para cumplir uno o más prerrequisitos funcionales.

superestructura Concepto marxista que hace referencia a los aspectos de las sociedades (sistemas políticos, sistemas familiares, la religión) que son configurados por la infraestructura económica de las mismas.

tabla de movilidad Tabla de contingencia formada por dos variables categóricas: clase de origen (o del padre) y clase de destino (o del hijo). Normalmente, ambas variables tienen el mismo número de categorías o clases, es decir, son tablas cuadradas con el mismo

número de categorías en las filas y las columnas. Cuando la tabla toma como referencia a los padres, se llama tabla de salida y nos informa de la herencia ocupacional que se ha producido entre padres e hijos. Cuando la tabla toma, en cambio, como referencia a los hijos, se llama tabla de llegada y nos informa del autorreclutamiento ocupacional entre ambos.

teoría del conflicto Teoría que considera los intereses en conflicto o los grupos de interés como las dimensiones más importantes de la sociedad, y según la cual el orden social se mantiene por medio de una distribución desigual del poder.

teoría del valor-trabajo Teoría según la cual el valor de cualquier artículo es igual a la cantidad de trabajo socialmente necesario o al tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción.

teoría funcional Teorías que consideran que las sociedades son sistemas holistas con subsistemas que realizan tareas importantes en beneficio del conjunto y se mantienen unidos principalmente mediante un consenso general sobre los valores y las normas fundamentales de la sociedad.

teoría pluralista Teorías que coinciden con las teorías elitistas, tanto funcionales como críticas, en que existen destacados líderes con mucha autoridad e influencia, pero que no coinciden con ellas al afirmar que esos líderes son sensibles a muchos grupos de interés organizados desde abajo.

teorías críticas de la elite Teorías que coinciden en que cierto tipo de elites dominan en la sociedad. Pero, a diferencia de lo que sostienen las teorías funcionales de la elite, afirman que estas elites trabajan para sus propios intereses y en detrimento de las clases que están por debajo de ellas.

teorías funcionales de la elite Teorías que coinciden en que cierto tipo de elites dominan la economía y la política en las sociedades capitalistas avanzadas. Estas teorías consideran que, debido a la naturaleza de esas sociedades, esas elites son necesarias y trabajan en interés de toda la sociedad.

visión continua de las clases Perspectiva que considera que la clase o el estrato son rangos de una escala que tiene, entre las posiciones superior e inferior, numerosos grados intermedios.

visión discontinua de las clases Perspectiva que considera que las divisiones de clase tienen fronteras distintivas, y que da más importancia a las divisiones de clase que a las diferencias dentro de cada clase.

visión multidimensional de la estratificación social Perspectiva, cuyo origen está en Max Weber, que afirma que es demasiado simple la idea de Marx de que la propiedad o no propiedad de los medios de producción es la dimensión más importante de la estratificación. Weber hace hincapié en que la clase, el status y el poder (o partido) pueden ser dimensiones importantes en los sistemas de estratificación.

wealthfare Servicios y recursos públicos que se suministran para los sectores acomodados de la sociedad.

zaibatsu Grupos interrelacionados de las mayores corporaciones familiares en Japón antes de la Segunda Guerra Mundial.

Estratificación Social y Desigualdad

El conflicto de clase en perspectiva histórica, comparada y global.



QUINTA EDICIÓN



McGraw-Hill Interamericana de España, S. A. U.

A Subsidiary of The McGraw-Hill Companies



http://www.mcgraw-hill.es

ISBN 978-84-481-3793-9